Министерство образования и науки РФ

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

ВЕСТНИК

НИЖЕГОРОДСКОГО УНИВЕРСИТЕТА им. Н.И. ЛОБАЧЕВСКОГО

Серия
СОЦИАЛЬНЫЕ НАУКИ

№ 1 (37)

Нижний Новгород
Издательство Нижегородского госуниверситета
2015

ББК С
УДК 5+3
В 38

В 38 **Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки.** № 1 (37). – Н. Новгород: Изд-во ННГУ им. Н.И. Лобачевского, 2015. – 267 с.

Выходит 4 раза в год

Главный редактор
А.О. Грудзинский – д.соц.н., проф. (ННГУ им. Н.И. Лобачевского)

Редакционная коллегия:
Б.И. Бедный (*зам. главного редактора*) – д.ф.-м.н., проф. (ННГУ им. Н.И. Лобачевского);
Ю.И. Александров – д.психол.н., проф. (Институт психологии РАН);
В.Н. Бобков – д.э.н., проф. (ОАО «Всероссийский центр уровня жизни», г. Москва);
Х.В. Боссонг – PhD, Prof., Dr. (Университет Дуйсбург-Эссен, Германия);
Ю.Р. Вишневский – д.филос.н., проф. (УрФУ им. Б.Н. Ельцина); Е.Н. Волкова – д.психол.н., проф. (НГПУ им. К.Минина); И.В. Гребенев – д.пед.н., проф. (ННГУ им. Н.И. Лобачевского);
И.А. Григорьева – д.соц.н., проф. (СПбГУ); Т. Зарицкий – Dr. Hab., Associate Prof. (Варшавский университет, Польша); Л.Н. Захарова – д.психол.н., проф. (ННГУ им. Н.И. Лобачевского);
А.В. Золотов – д.э.н., проф. (ННГУ им. Н.И. Лобачевского); А.В. Кузнецов – д.э.н., чл.-корр. РАН (Институт мировой экономики и международных отношений РАН); Ю.А. Кузнецов – д.ф.-м.н., проф. (ННГУ им. Н.И. Лобачевского); С.В. Ледяева – PhD, Assistant Prof. (Университет Аалто, Финляндия);
М.Ю. Малкина – д.э.н., проф. (ННГУ им. Н.И. Лобачевского); М. Помпелла – PhD, Prof. (Университет г.Сиена, Италия); А.В. Мудрик – д.пед.н., проф. (МПГУ);
В.В. Николина – д.пед.н., проф. (НИРО); Г.И. Осадчая – д.соц.н., проф. (Институт социально-политических исследований РАН); Л.М. Попов – д.психол.н., проф. (КФУ);
Н.С. Пурышева – д.пед.н., проф. (МПГУ); М.А. Родионов – д.пед.н., проф. (ПГУ);
З.Х. Саралиева – д.и.н., проф. (ННГУ им. Н.И. Лобачевского);
Г. Стартиене – к.э.н., проф. (Каунасский Технологический университет, Литва);
О.В. Трофимов – д.э.н., доц. (ННГУ им. Н.И. Лобачевского); А.Ю. Чепуренко – д.э.н., проф. (НИУ ВШЭ, г. Москва); С.Н. Яшин – д.э.н., проф. (ННГУ им. Н.И. Лобачевского)

ББК С

Электронная версия журнала:
http://www.vestnik-soc.unn.ru/

© Нижегородский государственный
университет им. Н.И. Лобачевского, 2015

Ministry of Education and Science of the Russian Federation

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

VESTNIK

OF
LOBACHEVSKY STATE UNIVERSITY
OF NIZHNI NOVGOROD

SOCIAL SCIENCES

No. 1 (37)

Nizhni Novgorod
Nizhni Novgorod University Press
2015

Vestnik of Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod. Social Sciences. No. 1 (37). – Nizhni Novgorod: Nizhni Novgorod University Press, 2015. – 267 pp.

The journal appears four times a year

Editor-in-Chief
A.O. Grudzinskiy – D.Sc.(Sociology), Prof.

Editorial Board:

B.I. Bednyi (*Deputy Editor-in-Chief*) – D.Sc. (Physics and Mathematics), Prof.;
Yu.I. Alexandrov – D.Sc. (Psychology), Prof.; V.N. Bobkov – D.Sc. (Economics), Prof.;
H.W. Bossong – PhD, Prof. Dr.; Yu.R. Vishnevsky – D.Sc. (Philosophy), Prof.;
E.N. Volkova – D.Sc. (Psychology), Prof.; I.V. Grebenev – D.Sc. (Pedagogy), Prof.;
I.A. Grigorieva – D.Sc. (Sociology), Prof.; T. Zarycki – Dr. Hab., Associate Prof.;
L.N. Zakharova – D.Sc. (Psychology), Prof.; A.V. Zolotov – D.Sc. (Economics), Prof.;
A.V. Kuznetsov – D.Sc. (Economics), Corresponding Member of the RAS;
Yu.A. Kuznetsov – D.Sc. (Physics and Mathematics), Prof.; S.V. Ledyaeva – PhD, Assistant Prof .;
M.Yu. Malkina – D.Sc. (Economics), Prof.; M. Pompella – PhD, Prof .;
A.V. Mudrik – D.Sc. (Pedagogy), Prof.; V.V. Nikolina – D.Sc. (Pedagogy), Prof.;
G.I. Osadchaya – D.Sc. (Sociology), Prof.;
L.M. Popov – D.Sc. (Psychology), Prof.; N.S. Purysheva – D.Sc. (Pedagogy). Prof.;
M.A. Rodionov – D.Sc. (Pedagogy), Prof.; Z.H. Saralieva – D.Sc. (History), Prof.;
G. Startienė – Prof., Dr. of Social Sciences (Economics);
O.V. Trofimov – D.Sc. (Economics), Assoc. Prof.; A.Yu. Chepurenko – D.Sc. (Economics), Prof.;
S.N. Yashin – D.Sc. (Economics), Prof.

Electronic version of the journal can be found at:
http://www.vestnik-soc.unn.ru/

© Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

Экономические науки

Ахунжанова И.Н., Томашевская Ю.Н. Доверие как фактор эффективного управления развитием кластеров в России 9
Ефремова М.В., Лунев В.В. Корпоративные стандарты как инструмент управления сервисными организациями.....18
Крайнова В.В. Обоснование выбора модели ключевых показателей деятельности для судоходных компаний 23
Маслова Т.С., Софьин А.А. Бухгалтерский учет расходов налоговых инспекций 33
Мизиковский И.Е. Применение модели сбалансированной системы показателей Фридага – Шмидта 39
Мкртычян Г.А., Войлокова Е.Е. Сопротивление персонала изменениям в оценке HR-менеджеров 45
Плехова Ю.О., Емелина О.С. Особенности разработки ценовой политики на инновационную продукцию 53
Рябчиков А.П. Интеллектуальная собственность в системе управления стоимостью предприятия.....58
Самочадин А.М., Пыхтеев Ю.Н. К вопросу об институциональных причинах X-неэффективности российской электроэнергетики.....65
Стрелкова Л.В., Тарасов Д.И. Управление устойчивым развитием промышленных предприятий в современных условиях (на примере ОАО «АвтоВАЗ») 73
Трифонов Ю.В., Веселова Н.В. Инновационный путь структурных преобразований в регионах.....81
Яшин С.Н., Солдатова Ю.С. Совершенствование системы оценки устойчивости инновационного развития предприятий 87
Яшина Н.И., Поющева Е.В., Ясенев Ан.В. Методологический инструментарий оценки эффективности функционирования государственных (муниципальных) учреждений на основе рыночных принципов с расширенными полномочиями с учетом новых форм и правовых статусов 94

Социологические науки

Валевич Е.С., Ильин А.Н. Брендинг в обществе потребления 101
Грудзинский А.О., Палеева О.А. Учебно-познавательная компетенция как базовый элемент функционального образования.....107
Ермилова А.В. Развод глазами ребенка: социологический аспект 115
Карцева Л.В. Семьеведение в образовательном пространстве Татарстана.....121
Куликова А.В. Практика государственно-частного партнерства в реализации молодежной стратегии.....126
Курбатов С.В. Инновационный характер университетской деятельности: почему дистанционное образование в авангарде?.....132
Максимова О.А., Малышева Е.В. Возрастная дифференциация удовлетворенности потребителей в сфере туризма.....139
Матиашвили В.М. Концепт «Ограниченной рациональности» в контексте управления организационными изменениями 148
Селиванова Е.В. Исследовательский и образовательный потенциал фотографии как современного средства визуализации.....155
Химич В.Ю. Типологизация работающей молодежи по степени самоидентификации 165
Цинченко Г.М. Политика в отношении семьи в первые годы советской власти 174
Шабунова А.А., Калачикова О.Н. Незарегистрированные союзы – привычное новое.....183

Педагогические науки

Абрамова О.М., Зайкин М.И. Обращение задачи 192
Грудзинский А.О., Малинин В.А. Интеграция школы и вуза в условиях инновационного общества знаний: «предпринимательская» модель 201
Дворникова И.Н. Проблема развития личности студента в системе совместной деятельности внутри вуза 211
Зайцева С.А., Шептуховский М.В. Компетентностная оценка учебных достижений будущих учителей начальных классов в контексте информатизации естественнонаучного образования 218
Лагунова М.В. Обобщенный эвристический алгоритм в практике обучения студентов конструированию 222
Левина Л.М. Проектирование педагогического сопровождения самостоятельной работы студентов 228
Марина А.В. Алгоритм разработки технологической карты урока в условиях низкой готовности школьных учителей к данному виду деятельности 235
Масленникова Ю.В., Булюбаш Б.В. Популярная наука в курсах естествознания в школе и вузе 240
Родионов М.А., Акимова И.В. Подготовка будущих учителей информатики к обучению школьников объектно-ориентированному программированию 247
Сауров Ю.А., Коханов К.А. О проблеме различения реальности и описаний в дидактике физики 252
Симонова О.В. Особенности проектирования занятий в V классе в системе формирования математической функциональной грамотности 257

Авторы 264

CONTENTS

Economic sciences

Akhunzhanova I.N., Tomashevskaya Yu.N. Trust as a factor of effective management of cluster development in Russia 9
Efremova M.V., Lunev V.V. Corporate standards as a management tool for service organizations.....18
Kraynova V.V. Justification of the choice of a model of key performance indicators for shipping companies.....23
Maslova T.S., Sof'in A.A. Accounting costs of tax inspections 33
Mizikovsky I.E. The use of the Friedag – Schmidt balanced scorecard model.....39
Mkrtychyan G.A., Voylokova E.E. Resistance of the personnel to change as assessed by HR managers 45
Plekhova Yu.O., Emelina O.S. Specific features of the development of pricing policies for innovative products 53
Ryabchikov A.P. The role of intellectual property in the enterprise market value management.....58
Samochadin A.M., Pykhteev Yu.N. On the institutional causes of X-inefficiency of Russian electric power industry 65
Strelkova L.V., Tarasov D.I. Management of sustainable development of industrial enterprises in contemporary conditions (OAO AvtoVAZ case study) 73
Trifonov Yu.V., Veselova N.V. Innovative pathway of structural reforms in the region.....81
Yashin S.N., Soldatova Yu.S. Improving the system for assessing the sustainability of innovative development of enterprises 87
Yashina N.I., Poyushcheva E.V., Yasenev An.V. Methodological tools for evaluating the performance of state (municipal) institutions operating on market principles with extended powers with the account of new forms and legal status 94

Sociological sciences

Valevich E.S., Ilyin A.N. Branding in the consumer society.....101
Grudzinsky A.O., Paleeva O.A. Educational-cognitive competence as the basic element of functional education 107
Ermilova A.V. Divorce through the eyes of a child: a sociological perspective.....115
Kartseva L.V. Family studies in the educational environment of Tatarstan 121
Kulikova A.V. Youth policy and the practice of public-private partnerships 126
Kurbatov S.V. Innovative nature of today's university activities: why distance education is at the forefront?.....132
Maximova O.A., Malysheva E.V. Age differentiation of consumer satisfaction in the tourism sphere 139
Matiashvili V.M. Bounded rationality concept in the context of change management 148
Selivanova E.V. Research and educational potential of photography as a modern visualization tool 155
Khimich V.Yu. Typologization of young workers' self-identification 165
Tsinchenko G.M. Family policy in the first years of Soviet power.....174
Shabunova A.A., Kalachikova O.N. Unregistered unions: familiar and new 183

Pedagogical sciences

Abramova O.M., Zaykin M.I. Problem inversion 192
Grudzinskiy A.O., Malinin V.A. Integration of school and HEI in innovative knowledge society: "entrepreneurial" model 201

Dvornikova I.N. The problem of personality development of students in the system of joint activities in a university 211
Zaitseva S.A., Sheptukhovsky M.V. Competence-based assessment of learning achievements of future primary school teachers in the context of informatization of science education 218
Lagunova M.V. Generalized heuristic algorithm in the practice of teaching design engineering to students 222
Levina L.M. Pedagogical support of independent learning of university students 228
Marina A.V. Algorithm of class flow-chart elaboration in the context of low preparedness of school teachers for this type of activity.....235
Maslennikova Yu.V., Bulyubash B.V. Popular science in secondary school and university curriculum 240
Rodionov M.A., Akimova I.V. Preparation of future computer science teachers for teaching object-oriented programming to school students 247
Saurov Yu.A., Kokhanov K.A. On the problem of distinguishing between reality and descriptions in didactics of physics 252
Simonova O.V. Some peculiarities in the design of classes for school year 5 in the system of mathematical functional literacy development.....257

Authors.....264

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 338.24

ДОВЕРИЕ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ КЛАСТЕРОВ В РОССИИ

© 2015 г.

И.Н. Ахунжанова, Ю.Н. Томашевская

Астраханский госуниверситет

inna_akhunzanova@mail.ru

Поступила в редакцию 09.09.2014

Уровень конкурентоспособности субъектов рынка, входящих в состав одного кластерного объединения, напрямую зависит от установления и функционирования партнерских отношений, их качества, надежности и интенсивности. В статье анализируется опыт формирования и развития внутрикластерного взаимодействия в рамках реализации кластерной политики в регионах России. Проведен анализ деятельности Центра кластерного развития поддержки малого и среднего предпринимательства Астраханской области с точки зрения формирования доверия как одного из важнейших факторов усиления сотрудничества в кластере. Исследован уровень доверия между участниками туристского кластера Астраханской области. Использован метод сравнительного анализа, метод качественного анализа документов, метод опроса, системно-функциональный, логический и метод научных обобщений.

Ключевые слова: кластер, внутрикластерное взаимодействие, доверие, Центр кластерного развития, инструменты государственной поддержки.

В последние несколько десятилетий во многих странах мира получила широкое распространение кластерная политика как один из способов повышения благосостояния и экономического развития территории. Данный интерес объясняется обширным положительным опытом, полученным странами, использовавшими принципы кластеризации для повышения конкурентоспособности как отдельных регионов, так и национальной экономики в целом.

С целью развития отраслей промышленности России федеральными органами власти также предпринят ряд шагов по реализации кластерного подхода. Так, для повышения региональной конкурентоспособности и усиления региональных кластеризационных процессов были разработаны Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации от 26.12.2008 г. № 20636-АК/Д19 [1]; сформирован Инвестиционный фонд РФ [2], направленный на финансирование кластеров; создана межведомственная рабочая группа по выработке государственной политики в сфере развития предпринимательской деятельности в территориальных кластерах и т.д. Элементы кластерной политики заложены в Прогнозе долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2030 года [3].

За формирование и реализацию кластерной политики Российской Федерации, координацию органов исполнительной власти в этом вопросе, формирование мер государственной поддержки отвечает Министерство экономического развития Российской Федерации. На региональном уровне кластерная политика формулируется в рамках стратегии федеральных округов и субъектов Российской Федерации и реализуется региональными органами исполнительной власти и центрами кластерного развития.

Существенную роль в реализации кластерной политики на территории Российской Федерации играют различные институты развития. К наиболее крупным из них можно отнести ГК «Внешэкономбанк», ОАО «Российская венчурная компания», ОАО «Роснано», Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий (Сколково), Рынок инноваций и инвестиций (РИИ Московской биржи), которые оказывают поддержку через финансирование бизнес-проектов, посредством инфраструктур-

ной поддержки, а также софинансирования НИОКР.

В общей сложности в различных субъектах Российской Федерации создано более 200 организаций, которые, исходя из осуществляемых функций, могут быть отнесены к институтам развития. Ключевыми направлениями их деятельности являются поддержка малого и среднего предпринимательства, стимулирование развития инноваций, ликвидация технологического отставания.

Отметим также, что асимметрия на уровне регионов и необходимость принятия решений по организационным вопросам участия предприятий в реализуемых региональных программах социально-экономического развития привели к необходимости разработки особых институтов поддержки формирования региональных кластеров – центров кластерного развития (далее ЦКР), основная деятельность которых направлена на обоснование, разработку, содействие принятию решений и координацию региональных кластерных проектов, а также поддержку кооперационного взаимодействия между участниками кластеров в рамках их реализации.

Ввиду широкого многообразия моделей существующих на территории России кластеров, очевидным становится необходимость максимально гибкого использования инструментов их государственной поддержки, с учетом специфики каждого конкретного региона.

На сегодняшний день к основным направлениям государственной поддержки в рамках развития кластеров в РФ могут быть отнесены следующие:

- предоставление субсидии бюджетам субъектов Российской Федерации на цели реализации мероприятий, предусмотренных программами развития территориальных кластеров;
- обеспечение поддержки реализации мероприятий программ развития территориальных кластеров в рамках федеральных целевых программ и государственных программ Российской Федерации;
- разработка программ развития территориальных кластеров;
- стимулирование участия крупных компаний с государственным участием, реализующих программы инновационного развития, в деятельности территориальных кластеров и др.

Вместе с тем, учитывая, что основным преимуществом кластерного подхода является сочетание выгод в одной или нескольких сферах деятельности экономически связанных и географически близко расположенных компаний, наряду с вышеприведенными направлениями государственной поддержки важное значение для успешной реализации региональной кластерной политики принимает стимулирование и развитие внутрикластерного взаимодействия.

Актуальность поиска направлений стимулирования кооперации компаний, входящих в кластеры, с целью выстраивания эффективных горизонтальных связей и привлечения к участию во внутрикластерных проектах новых участников, определила следующую структуру настоящей статьи:

– раскрытие сущности доверия как ключевой дефиниции взаимодействия и определение его специфики в кластерном взаимодействии;

– изучение опыта выстраивания внутрикластерного взаимодействия в рамках реализации региональной кластерной политики в России;

– проведение оценки уровня доверия при взаимодействии участников регионального кластера (на примере туристского кластера Астраханской области).

Не вызывает сомнения тот факт, что взаимодействие между отдельными фирмами и организациями является основой кластерных процессов. Межфирменное взаимодействие занимает центральное место в развитии кластера, поскольку его участники получают различные экономические преимущества от близкого территориального расположения посредством выстраивания долгосрочных отношений [4].

Наряду с другими выгодами от участия в кластере П. Маскелл и А. Мальмберг [5, p. 52] отмечают следующую: «На мировом рынке стандартных товаров, где все клиенты и поставщики могут быть легко заменены другими игроками рынка, возможности информирования потенциальных потребителей со стороны неудовлетворённого клиента ограничены, что может приводить к оппортунистическому поведению со стороны отдельных компаний. В бизнес-сети подобное поведение становится максимально приближенным к нулевой отметке, поскольку любой проступок становится известен всем ее участникам».

Как свидетельствуют результаты многочисленных трудов, в основном зарубежных специалистов [6–8], измерение уровня взаимодействия эмпирическим путем является достаточно сложной задачей. Вместе с тем природа данного процесса может быть исследована посредством обращения к составляющим его компонентам.

По мнению М. Мэтьюза [9], эффективность деятельности кластеров во многом определяется уровнем доверия, что обосновано следующими наблюдениями. Во-первых, благодаря высокому

уровню доверия в кластере увеличивается производительность входящих в него фирм, поскольку доверие выступает в качестве механизма управления, уменьшающего транзакционные издержки. Во-вторых, благодаря возникновению доверия между компаниями-партнерами, доверяющими друг другу, прослеживается увеличение переливов знаний вследствие качественного обмена релевантной достоверной информацией.

Благодаря исследованиям о влиянии доверия на взаимодействие в различных рыночных структурах таких ученых-экономистов, как Л.Я. Гозман, А.Б. Купрейченко, Н.Н. Обозов, В.С. Сафонов, Т.П. Скрипкина, С.Б. Табхарова, Н. Лухман, А. Гидденс, Ф. Фукуяма, П. Штомпка, Эд. Глазер, А. Селигмен и др., было установлено, что природа доверия находится на пересечении социальной, экономической и психологической областей знания.

По мнению, Ф. Фукуяма [10, с. 113], «доверие – это качественная динамическая характеристика взаимоотношений различных экономических субъектов, которые основаны на выгодности экономических результатов взаимодействия и на уверенности в добросовестности (лояльности, искренности и пр.) друг другу».

Автор также отмечает, что специфика данного явления как экономической категории заключается в том, что даже при низком уровне уверенности в добросовестности решающее значение для начала или продолжения сотрудничества могут иметь ожидаемые экономические результаты взаимодействия.

Основными предпосылками формирования доверия являются информация и знания [11–12]. В кластерах из-за географической, социальной, когнитивной и организационной близости соответствующая информация находится в свободном доступе для участников, что облегчает принятие управленческих решений. Формирование доверия образует повторяющийся цикл обратной связи, где приток знаний о кластерных партнёрах означает еще большее увеличение доверия.

Возникновение подобной «цепной» реакции объясняется тем, что «люди предпочитают взаимодействовать с кем-либо, кого они уже знают» [13, p. 57].

При этом примечательным является факт, установленный Р. Майер [14] и Ф. Фукуяма [10], – предрасположенность участников кластеров к доверию может изменяться в зависимости от разных культур. Это означает, что, несмотря на наличие общих законов, обычаев и т.д. сотрудничество в некоторых кластерах на первоначальных этапах развития может осуществляться с низким уровнем доверия или для его установления и укрепления может потребоваться больше времени.

Эмпирическое подтверждение данной позиции нашло отражение в исследовании проблем социальной организации бизнеса в контексте доверия В.А. Давыденко, Г.Ф. Ромашкина, М. Сасаки [15], которые также настаивают на высокой степени значимости фактора доверия для развития делового сотрудничества и неоднородности его уровня в различных странах. Результаты, полученные ими на основе общенациональных социологических опросов по изучению социального доверия поведенческого типа в семи странах, показали следующее: страны с «относительно высоким уровнем доверия» – Япония (индекс 79.9), США (индекс 78.8), Германия (индекс 75.8), Тайвань (индекс 70.0); страны со «средним уровнем доверия» – Россия (индекс 55.4), Чехия (индекс 48.8); страна с «низким уровнем доверия» – Турция (индекс 10.2). Кроме того, авторами было установлено, что имеется достаточно чёткая корреляция между уровнем социального доверия и объёмом валового внутреннего продукта по паритету покупательной способности на душу населения. При этом авторы отмечают, что невысокий уровень доверия в России обусловлен «наслоением» различных неблагоприятных факторов на макроуровне – деинституционализация власти с усилением разных форм аномии в российском обществе и в его регионах и элементы дезинтеграции – социальной, культурной, информационной, норм и ценностей, регулирующих реальное поведение людей.

Учитывая важность категории доверия в развитии долгосрочных отношений в кластерах, обратимся к опыту его формирования при инициировании и реализации кластерных проектов в российских регионах.

Отметим, что в настоящее время активную позицию в реализации кластерной политики в регионах РФ среди прочих институтов регионального развития занимают центры кластерного развития. Ввиду этого представляется значимым проведение анализа их деятельности с позиции влияния на построение доверительных отношений в кластерных объединениях. В качестве объекта данного исследования будет выступать Астраханский регион как один из пилотных в рамках практики учреждения данных институтов.

Центр кластерного развития поддержки малого и среднего предпринимательства Астраханской области (ЦКР АО) – структурное под-

разделение Автономного учреждения Астраханской области «Астраханский областной инновационный центр»[1]. Основными функциями ЦКР выступают следующие:

– создание условий для эффективного взаимодействия предприятий – участников региональных кластеров, учреждений образования и науки, некоммерческих и общественных организаций, органов государственной власти и местного самоуправления;

– разработка проектов развития региональных кластеров;

– разработка предложений по совершенствованию нормативно-правового регулирования в сфере деятельности участников региональных кластеров;

– проведение информационных кампаний в СМИ по освещению деятельности кластеров и перспектив их развития, продвижению брендов кластеров.

С использованием метода качественного анализа официальных документов и метода опроса было проведено исследование основных реализуемых Центром кластерного развития Астраханской области мероприятий, которое позволило выявить четыре основные области деятельности, направленные на выстраивание взаимосвязей между различными участниками кластеров:

1) организация семинаров, тренингов, мастер-классов по обучению основам кластерной концепции;

2) инициирование рабочих встреч и деловых переговоров;

3) изучение опыта успешной реализации кластерных проектов (привлечение зарубежных экспертов для обмена опытом и «запуска» работы кластерных групп и организация бизнес-визитов представителей кластеров Астраханского региона в международные кластерные организации);

4) формирование информационного пространства для укрепления и расширения растущей бизнес-сети.

В рамках обозначенных направлений, начиная с 2011 г., Центром кластерного развития Астраханской области была организована серия тематических обучающих тренингов, в качестве участников которых выступали руководители высшего и среднего звена компаний, представители исполнительных органов государственной власти Астраханской области, учебных заведений и научных организаций.

Программа тренингов предполагала прохождение слушателями ряда модулей и практико-ориентированных блоков групповой работы, в результате проведения которых достигалось:

– расширение базы знаний в области кластерной концепции;

– знакомство участников друг с другом;

– активизация взаимодействия в кластерах в соответствии с принципами модели тройной спирали (представителей бизнеса с органами государственной власти и академическими кругами).

Сочетание теоретических положений с практическими занятиями по кейсовым материалам Гарвардской школы бизнеса и с дискуссиями по вопросам кластерного развития региона, основанными на использовании динамической фасилитации, брейнрайтинга, world cafe, форсайт-сессий и других методов, позволило сформировать открытую платформу для циркуляции информации и обмена мнениями.

Самопрезентация участников и обсуждение общих актуальных проблем и перспектив сформировали среду для дальнейшей совместной работы и явились отправной точкой для проведения рабочих встреч инициативных кластерных групп с привлечением представителей учебных заведений, промышленных ассоциаций, субъектов инновационной инфраструктуры, нацеленных на поиск идей для кластерных проектов и формирование, планирование и реализацию конкретных бизнес-идей.

В целях распространения идеи кластерного подхода к развитию бизнеса и обмена опытом в сфере кластерного развития в рамках реализуемых Центром кластерного развития мероприятий была организована серия экспертных лекций и консультаций, в том числе по созданию и управлению кластерами, ключевыми фигурами которых выступали зарубежные эксперты Глобального института конкурентоспособности (TCI) и менеджеры успешных кластерных организаций.

Организация зарубежных и российских стажировок для представителей рабочих групп с целью изучения опыта формирования и эффективного функционирования кластеров с последующим его внедрением в практику развития кластеров Астраханской области позволила решить актуальные вопросы, интересующие участников кластеров, и изучить особенности реализации совместных инициатив в кластерах различных типов.

Одним из важных результатов инициированных бенчмаркинговых визитов стало налаживание тесных деловых контактов с российскими и зарубежными экспертами, специализирующимися на развитии кластеров. Презентация результатов поездок другим участникам кластеров региона позволила сформировать

Таблица 1

Матрица значимости критериев, определяющих степень доверия между участниками туристского кластера[2]

Критерии оценки	Органы государственной власти	Ключевые компании кластера	Компании родственных и поддерживающих отраслей
Надежность	2	4	4
Продолжительность взаимодействия	1	4	3
Сферы взаимодействия	2	2	3
Эффективность	3	2	4

общее стратегическое видение их развития с использованием опыта зарубежных компаний.

В рамках формирования информационного пространства для реализации кластерных проектов и вовлечения в них новых участников было организовано обеспечение функционирования интернет-портала поддержки кластеров региона, проведены информационные кампании в СМИ по освещению деятельности в кластерах, опубликованы информационные справочники и бюллетени.

Таким образом, задача по преодолению барьеров и стимулированию обмена информацией между ключевыми стейкхолдерами была решена ЦКР АО посредством нескольких модулей, которые способствовали формированию трех уровней взаимодействия: микроуровень – межличностное взаимодействие в рамках воркшопов; мезоуровень – межорганизационное взаимодействие (реализация совместных проектов); макроуровнь – взаимоотношения между всеми участниками кластера, включая правительственные учреждения, закрепленные подписанием соглашений о сотрудничестве.

Как уже отмечалось выше, эффективность взаимодействия на всех уровнях зависит от степени доверия, причем принципиальное значение приобретают доверительные отношения на всех указанных ранее уровнях взаимодействия между субъектами кластерных образований, а не только между отдельными индивидами или организациями. Очевидной становится необходимость более детально исследовать такую категорию, как доверие, в практической плоскости, то есть попытаться оценить доверие количественно.

В качестве объекта данного исследования выступил туристский кластер Астраханской области, поскольку многоступенчатая и сложная цепочка ценности делает сотрудничество критически важным детерминантом развития кластеров туризма. Источником эмпирических данных для анализа уровня доверия в кластере послужили результаты полуформализованного интервьюирования (посредством организации официальных встреч) субъектов туристской деятельности – ключевых компаний кластера туризма региона. Объём выборки составил 15% от генеральной совокупности. Исследование было осуществлено по методу «снежного кома» и предполагало получение линейных распределений ответов респондентов в отношении трех категорий участников кластера: органов государственной власти; ключевых компаний кластера; компаний родственных и поддерживающих отраслей. Данный метод является частным случаем метода опроса экспертов и предполагает проведение исследования в ключе «по рекомендации» таким образом, что мнение респондентов о степени взаимодействия и характере доверительных отношений в кластере по принципу «снежного кома» собирается последовательно от участников одной группы респондентов к другой.

Рассмотрим полученные выводы более подробно.

В таблице 1 представлено распределение уровня значимости для субъектов туристской деятельности таких критериев доверия, как:

1) надежность – вероятность или частота исполнения обязательств;

2) продолжительность взаимодействия – постоянство и длительность взаимосвязей, закрепленных договорными отношениями;

3) сферы взаимодействия – количество и разнообразие сфер взаимодействия в рамках кластерного сотрудничества;

4) эффективность – экономическая выгода, получаемая от кластерного в противовес традиционному рыночному сотрудничеству.

Сравнивая мнение респондентов по данным критериям, было установлено, что субъекты туристской деятельности по подавляющему числу критериев демонстрируют к представите-

Таблица 2

Ранжирование основных направлений взаимодействия субъектов туристической деятельности

Вид деятельности	Субъекты туристической деятельности	В том числе	
		Туристические агентства	Туристические операторы
Обслуживание клиентов	7%	64%	52%
Обмен информацией	51%	36%	48%
Продвижение продукции (совместные выставки, публикации и т.д.)	48%	36%	52%
Семинары, конференции	40%	43%	38%
Неформальные связи	31%	43%	24%
Лоббирование общих интересов	29%	36%	23%

лям власти в целом более низкий уровень доверия, чем к другим представителям бизнеса. Примечательны результаты, которые были получены при проведении ранжирования субъектов туристической деятельности в зависимости от таких параметров, как размер компании и время пребывания на рынке. Если надежность и продолжительность взаимодействия как крупными турагентствами, продолжительный период осуществляющими предоставление услуг, так и компаниями, обслуживающими относительно небольшое количество потребителей, оценивается одинаково (4 балла), то такая позиция, как «эффективность», получила неоднозначную трактовку: 2 балла – крупные компании, 3 балла – компании среднего размера. Данные результаты позволяют сделать вывод о том, что сравнительно крупные участники рынка в меньшей мере настроены на контакт с возможными партнерами, не открыты к поступающим предложениям и не готовы участвовать в совместной деятельности, будучи более независимыми.

Относительно невысокие показатели по таким критериям, как «сферы взаимодействия» и «эффективность», предположительно могут быть обусловлены тем, что туристская отрасль на территории региона сформировалась недавно и преимущественно за счет средств внешних инвесторов, и данный факт, по оценкам авторов, по-прежнему оказывает опосредованное влияние на уровень и качество взаимодействия в кластере.

Проведенный анализ показал, что наиболее тесное сотрудничество наблюдается в основном между компаниями, которые долгое время работают на туристском рынке и успели установить прочные взаимосвязи с другими туроператорами. Результаты дальнейших исследований, характеризующих основные направления взаимодействия между субъектами туристической деятельности Астраханского региона, представлены в таблице 2.

При этом анализ продемонстрировал, что наиболее явно взаимодействие прослеживается в цепочке туроператор – турагент.

Диагностика основных препятствий на пути более эффективного развития туристического кластера предполагала возможность выбора респондентами не более трех из предложенных вариантов ответа. Установленные в ходе данного процесса результаты представлены на рисунке 1.

Систематизация данных, показанных на рис. 1, позволила выявить ряд основополагающих препятствий взаимодействия для турагентов и туроператоров (табл. 3).

Оценивая заинтересованность ключевых предприятий туристского кластера в устранении имеющихся общих препятствий развития через партнерство, были получены следующие выводы:

– большинство компаний готовы участвовать в процессе взаимодействия с другими предприятиями в рамках кластерных рабочих групп;

– наиболее привлекательными направлениями взаимодействия для турагентств являются проведение совместных исследований рынка, совместное продвижение услуг на зарубежные рынки и совместное обучение персонала (рис. 2);

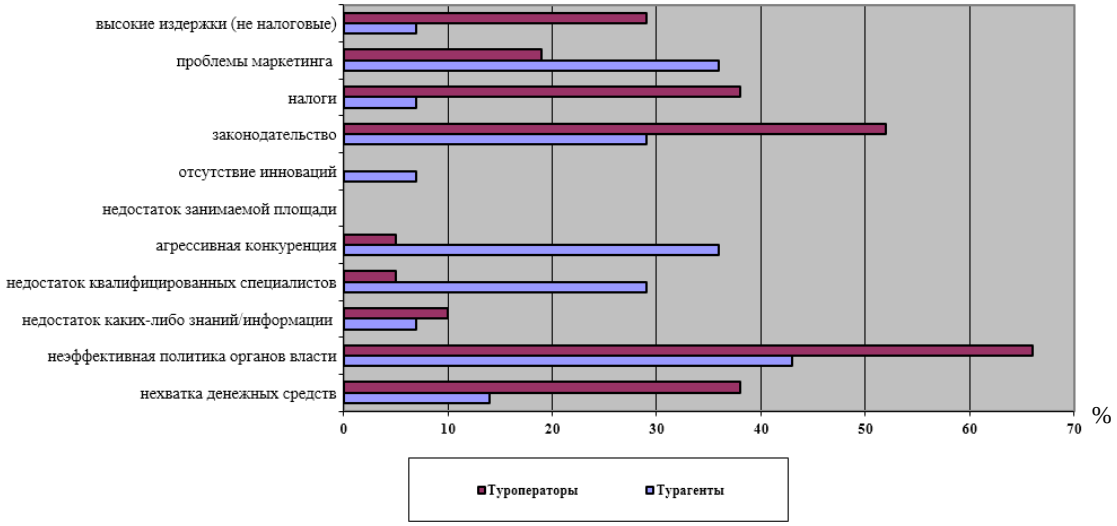


Рис. 1. Основные препятствия на пути более эффективного развития компаний

Таблица 3

Основные препятствия взаимодействия субъектов туристической деятельности

Субъекты туристической деятельности	Основные препятствия	Процент респондентов
Турагентства	Неэффективная политика органов власти	36%
	Проблемы маркетинга	36%
	Агрессивная конкуренция	43%
Туроператоры	Неэффективная политика органов власти	66%
	Законодательство	52%
	Налоги	38%

– интересы туроператоров сводятся прежде всего к лоббированию общих интересов в органах государственной власти, содействию внесению изменений в нормативные акты и реализуемую государственную политику в отрасли, получению доступа к информации о других участниках рынка;

– и для тех, и для других весомым аргументом для возможной вовлеченности в деятельность по развитию кластера стала перспектива проведения мероприятий по созданию совместного общего бренда региона или продукта (около 30% в обеих категориях респондентов).

Завершая рассмотрение результатов, полученных в рамках проведенного регионального исследования уровня доверительных отношений в кластерном образовании, подчеркнём, что данная работа не претендует на завершенность. Предложенный опросный инструментарий анализа является пилотным и может быть подвергнут доработке. Так, по мнению авторов, представляется целесообразным дальнейшее изучение доверия как важнейшей категории кластеризационных процессов, с позиции корреляционных зависимостей его эмоционально-психологической и экономической составляющих.

В целом, разделяя точку зрения ведущих исследователей по данной проблематике, акцентирующих свое внимание на имманентности взаимодействия между различными участниками в кластерах и обобщая международный опыт реализации кластерных инициатив и предложенный для рассмотрения опыт одного из российских региональных центров кластерного развития, отметим затруднительность протекания кластерных процессов во многих субъектах России.

Резюмируя мнения авторитетных специалистов и выводы, представленные в научных публикациях, можно говорить о том, что доверие играет важную роль в системе деловых отношений, являясь одной из базовых ценностей взаи-

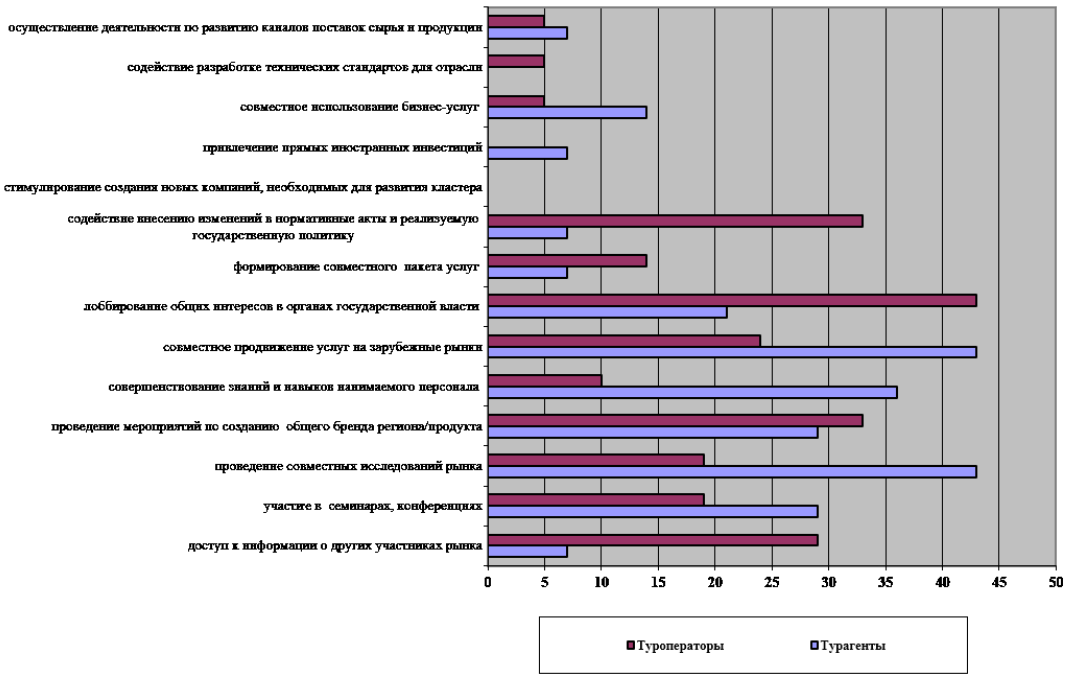


Рис. 2. Наиболее привлекательные направления взаимодействия в рамках туристского кластера АО[3]

модействия в кластере. Высокий уровень доверия между компаниями повышает качество взаимодействия между ними, поскольку создает такие преимущества для компаний, как сокращение транзакционных издержек, расширение возможностей сотрудничества. Влияние доверия на формирование устойчивых внутрикластерных взаимоотношений имеет сложный механизм, базовой составляющей которого являются информационные ресурсы о местных компаниях. В то же время в литературе пока недостаточно практических данных о факторах, влияющих на формирование доверительных отношений в кластере между рыночными субъектами, особенно в условиях российской экономики.

Очевидно, что доверие, и как следствие, взаимодействие не может существовать в кластерах в качестве настройки по умолчанию. Оно может быть сформировано только в течение длительного периода времени как процесс, в котором прошлые действия партнеров порождают позитивные ожидания от их будущих намерений. В этой связи, по мнению авторов, усилия как различных институтов поддержки развития кластеров, так и непосредственных ключевых участников кластеров должны быть направлены на разработку методов и процедур, способствующих формированию более высокого уровня доверия существующим и потенциальным партнерам кластерных объединений.

Примечания

1. Автономное учреждение Астраханской области «Астраханский областной инновационный центр» создано с целью обеспечения условий для эффективного взаимодействия предприятий малого и среднего предпринимательства, учреждений образования и науки, некоммерческих и общественных организаций, органов государственной власти и местного самоуправления, инвесторов для реализации совместных кластерных проектов и активизации кластерных инициатив в Астраханском регионе.

2. Респондентам предлагалось оценить степень взаимодействия участников турбизнеса по шкале от 1 до 5, где 1 балл соответствовал низкому уровню, 5 – высокому.

3. Респондентам предлагалось выбрать не более трех вариантов ответа.

Список литературы

1. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации. URL: http://www.economy.gov.ru (Дата обращения: 16.10.2014 г.).

2. Об Инвестиционном фонде Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 23 ноября 2005 г. № 694. URL: http://www.consultant.ru (Дата обращения: 15.10.2014 г.).

3. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2030 года. URL: http:// economy.gov.ru (Дата обращения: 14.11.2014 г.).

4. Ketels C. European clusters: structural change in Europe / Hagbarth Publication. Boston. 2004. 312 p.

5. Malmberg A., Maskell P. Localized Learning Revisited // DRUID. 2006. Vol. 37. № 1. P. 45–61.

6. Lee Y.H., Yoon H., Choi D.S., Jin S.H. Cluster-based trust evaluation in Ad Hoc Networks// Proc. Int. Conference «Advanced communication technology», February 2005. P. 130–141.

7. Dei Ottati G. Trust, interlinking transactions and credit in the industrial district // Cambridge Journal of Economics, 2004. № 18. P. 529–546.

8. Bachmann R. The Coordination of Relations Across Organizational Boundaries // International Studies of Management and Organization. 2003. Vol. 33. № 2. P. 12–25.

9. Mathews M. Information, institutions and trust in clusters // Proc. Int. Conference «Appropriability, proximity, routines and innovation», Copenhagen: CBS. 17–20 June 2008. 32 p.

10. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Пер. с анг. М.: АСТ: ЗАО НПП «Ермак», 2004. 730 с.

11. Paniccia I. One, a hundred, thousands of industrial districts. Organizational variety in local networks of small and medium-sized enterprises // Organization studies. 1995. Vol. 19. № 4. 15 p.

12. Malmberg A., Powers D. How do firms in clusters create knowledge? // Industry and Innovation. 2005. Vol. 12. № 4. P. 23–54.

13. Granovetter M. The impact of social structure on economic outcomes // Journal of economic perspectives. 2005. Vol. 19. № 1. P. 36–64.

14. Mayer R.C., Davis J.H., Schoorman F.D. An integrative model of organisational Trust // Academy of management review. 1995. Vol. 20. №3. P. 48–79.

15. Давыденко В.А., Ромашкина Г.Ф., Сасаки М. Проблемы и парадоксы анализа институционального доверия как элемента социального капитала современной России // Журн. институциональных исследований. 2009. Т. 1. № 1. С. 20–35.

TRUST AS A FACTOR OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF CLUSTER DEVELOPMENT IN RUSSIA

I.N. Akhunzhanova, Yu.N. Tomashevskaya

The level of competitiveness of the market entities that are part of a cluster association depends on the establishment and functioning of partnerships, their quality, reliability and intensity. In this context, the aim of this article is to study the experience of forming and developing the intra-cluster interaction in the framework of the cluster policy in the regions of Russia. The authors analyzed the activities of the Cluster Development Centers for Small and Medium Enterprises of the Astrakhan region in terms of building trust, as one of the most important factors in strengthening cooperation in a cluster. In addition, a pilot study to assess the existing level of trust between the participants of the tourist cluster in the Astrakhan region was carried out.

Keywords: cluster, intra-cluster collaboration, trust, Cluster Development Center, government support tools.

References

1.Metodicheskie rekomendatsii po realizatsii klasternoy politiki v sub"ektakh Rossiyskoy Federatsii. URL: http://www.economy.gov.ru (Data obrashcheniya: 16.10.2014 g.).

2.Ob Investitsionnom fonde Rossiyskoy Federatsii: Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 23 noyabrya 2005 g. № 694. URL: http://www.consultant.ru (Data obrashcheniya: 15.10.2014 g.).

3.Prognoz dolgosrochnogo sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya RF na period do 2030 goda. URL: http:// economy.gov.ru (Data obrashcheniya: 14.11.2014 g.).

4.Ketels C. European clusters: structural change in Europe / Hagbarth Publication. Boston. 2004. 312 p.

5.Malmberg A., Maskell P. Localized Learning Revisited // DRUID. 2006. Vol. 37. № 1. P. 45–61.

6.Lee Y.H., Yoon H., Choi D.S., Jin S.H. Cluster-based trust evaluation in Ad Hoc Networks// Proc. Int. Conference «Advanced communication technology», February 2005. P. 130–141.

7.Dei Ottati G. Trust, interlinking transactions and credit in the industrial district // Cambridge Journal of Economics, 2004. № 18. P. 529–546.

8.Bachmann R. The Coordination of Relations Across Organizational Boundaries // International Studies of Management and Organization. 2003. Vol. 33. № 2. P. 12–25.

9.Mathews M. Information, institutions and trust in clusters // Proc. Int. Conference «Appropriability, proximity, routines and innovation», Copenhagen: CBS. 17–20 June 2008. 32 p.

10.Fukuyama F. Doverie: sotsial'nye dobrodeteli i put' k protsvetaniyu / Per. s ang. M.: AST: ZAO NPP «Ermak», 2004. 730 s.

11.Paniccia I. One, a hundred, thousands of industrial districts. Organizational variety in local networks of small and medium-sized enterprises // Organization studies. 1995. Vol. 19. № 4. 15 p.

12.Malmberg A., Powers D. How do firms in clusters create knowledge? // Industry and Innovation. 2005. Vol. 12. № 4. P. 23–54.

13.Granovetter M. The impact of social structure on economic outcomes // Journal of economic perspectives. 2005. Vol. 19. № 1. P. 36–64.

14.Mayer R.C., Davis J.H., Schoorman F.D. An integrative model of organisational Trust // Academy of management review. 1995. Vol. 20. №3. P. 48–79.

15.Davydenko V.A., Romashkina G.F., Sasaki M. Problemy i paradoksy analiza institutsional'nogo doveriya kak elementa sotsial'nogo kapitala sovremennoy Rossii // Zhurn. institutsional'nykh issledovaniy. 2009. T. 1. № 1. S. 20–35.

УДК 658.6

КОРПОРАТИВНЫЕ СТАНДАРТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ СЕРВИСНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

© 2015 г.

М.В. Ефремова, В.В. Лунев

Нижегородский госуниверситет им. Н.И. Лобачевского

emvnki@mail.ru

Поступила в редакцию 09.09.2014

Изучена роль корпоративных стандартов в управлении качеством сервисных организаций. На примере торговых организаций исследованы особенности разработки и внедрения корпоративных стандартов. Определены наиболее значимые объекты стандартизации для отдельных этапов функционирования торговых организаций. Приведены результаты исследования 72 торговых организаций г. Нижнего Новгорода по выявлению проблем и перспектив внедрения корпоративных стандартов. Разработаны правила и процедуры формирования стандартов обслуживания и стандартов безопасности. Показана роль корпоративных стандартов в повышении качества обслуживания. Установлено, что стандарты обслуживания, являясь незаменимыми помощниками в формировании эффективной системы управления, постепенно создают предпосылки для более гибкой работы, в т.ч. ухода от жестких шаблонов и регламентов, инициируя творческую активность коллектива. Приведены результаты апробации процесса формирования корпоративных стандартов в торговой организации «Ассорти» (г. Нижний Новгород).

Ключевые слова: корпоративный стандарт, услуги, управление, менеджмент, сервисные организации, торговые организации, процесс обслуживания.

Одной из проблем менеджмента в сфере обслуживания является тесная зависимость качества оказываемых услуг от работы персонала. Каждый сотрудник индивидуален: один с удовольствием обслуживает клиента, толерантно относясь к его капризам, у другого просьбы клиента вызывают недовольство, третий теряется в любой новой ситуации, с которой сталкивается, обслуживая клиента. Кроме психофизиологических факторов на поведение сотрудника в общении с клиентом, а значит, и на стабильность качества услуг оказывают влияние множество других факторов: система мотивации, квалификация сотрудника, наличие контроля со стороны руководства и пр. В связи с этим в сервисном менеджменте особая роль принадлежит инструментам, позволяющим управлять качеством услуг. Как показали проведенные нами исследования, одним из таких инструментов являются корпоративные стандарты.

Под корпоративным стандартом мы понимаем документ, содержащий обязательные для исполнения в данной организации нормы, правила, требования, характеристики. Статус корпоративных стандартов закреплен в Федеральном законе Российской Федерации «О техническом регулировании» от 27.12.2002 г. № 184-ФЗ (ст. 13) [1].

Закон определяет цели разработки корпоративных стандартов (ст. 17):

– совершенствование технологий,

– обеспечение качества,

– распространение и использование передового опыта.

В качестве объектов корпоративных стандартов могут быть бизнес-процессы, услуги (продукция, работы), персонал, документы, оборудование, инвентарь и пр. Одним из наиболее распространенных объектов стандартизации в сервисных организациях являются процессы обслуживания, поэтому нередко корпоративные стандарты называют стандартами обслуживания.

Проведенные нами исследования в 72 торговых организациях г. Нижнего Новгорода показали, что лишь в 8 из них имеет место факт наличия корпоративных стандартов[1]. По мнению авторов, отсутствие корпоративных стандартов вызвано двумя основными причинами:

1) недооценкой управленцами роли стандартов,

2) дефицитом ресурсов для разработки (приобретения) стандартов.

Многим сервисным организациям, среди которых в основном представители малого бизнеса, самостоятельно разработать корпоративные стандарты не под силу, поскольку сотрудникам

Таблица 1

Рекомендуемая структура корпоративного стандарта

№ п/п	Наименование	№ п/п	Наименование
1	Титульный лист	7	Определения, обозначения, сокращения
2	Лист утверждения	8	Ответственность
3	Содержание стандарта	9	Описание процедуры
4	Назначение	10	Приложения
5	Область применения	11	Лист согласования
6	Нормативные ссылки	12	Лист регистрации изменений

Примечание. Разработано авторами согласно ГОСТ Р 1.4-2004 Стандарты организаций. Общие положения.

не хватает знаний и опыта, а их покупка – дело достаточно дорогостоящее.

Одновременно разработать большое количество стандартов в силу выше указанных причин крайне сложно, поэтому приоритет должен отдаваться наиболее значимым объектам, которые больше всего нуждаются в стандартизации на данном этапе. К примеру, до начала этапа оснащения торгового предприятия должны быть подготовлены стандарты планировки помещений, оборудования, инвентаря. Стандарты, содержащие требования к персоналу, процессам обслуживания, должны быть подготовлены до подбора кадров. Стандарты взаимодействия с поставщиками – до заключения соответствующих контрактов, стандарты выкладки товаров – до размещения товаров в торговом зале.

Одним из сложных этапов разработки корпоративных стандартов является формирование содержательной части. К основным правилам, которые разработчикам необходимо принять во внимание, относятся следующие:

Правило 1. Корпоративные стандарты не должны противоречить обязательным требованиям государственных стандартов.

Правило 2. Необходимо обеспечить возможность количественного измерения требований стандарта к объекту стандартизации.

Правило 3. Стандарты должны содержать организационно-методическое обеспечение, необходимое для их реализации, в том числе для взаимодействия структурных подразделений организации; ресурсы и персонал; ответственность персонала; документацию (журналы учета, акты, протоколы, заключения, регистрационные записи, отчеты и др.).

Рекомендуемая структура корпоративного стандарта представлена в таблице 1.

В сервисных организациях особенно велика роль стандартов, содержащих требования к основному бизнес-процессу – процессу обслуживания.

Процесс обслуживания покупателей в торговой организации включает:

– встречу покупателей;
– выявление предпочтений;
– консультации;
– демонстрацию товара;
– расчет с покупателем;
– взвешивание (отмеривание и пр.);
– упаковку;
– транспортировку товара и пр.

Каждый из указанных элементов представляет самостоятельный бизнес-процесс, который также может быть представлен в виде совокупности более мелких подпроцессов (операций), нуждающихся в стандартизации.

Покажем это на примере расчетов с покупателями:

1) кассир, контролер-кассир четко называет сумму полученных денег и кладет их отдельно на виду у покупателя;

2) печатает чек на контрольно-кассовой машине;

3) объявляет покупателю общую стоимость покупок;

4) называет сумму причитающейся покупателю сдачи и выдает ее вместе с чеком;

5) после окончательного расчета кладет полученные от покупателя деньги в кассовый ящик.

Трудность разработки стандартов обслуживания заключается не только в необходимости определения большого количества бизнес-процессов и их стандартизации, но и прогнозирования ситуаций, с которыми в перспективе может столкнуться обслуживающий персонал. При этом важно принять во внимание различные типы обслуживаемых клиентов и разработать применительно к каждому из них алгоритмы и шаблоны поведения.

Стандартизация процесса обслуживания и других бизнес-процессов в сервисных организациях позволяет персоналу действовать по заранее продуманной и отработанной схеме, не

Таблица 2

Основные нормативно-правовые документы, регламентирующие требования безопасности в торговых организациях

№ п/п	Вид безопасности	Нормативно-правовой документ
1	Экологическая безопасность	– Федеральный закон «Об охране окружающей среды» от 10.01.2002 г. № 7-ФЗ; – Федеральный закон «Об отходах производства и потребления» от 24.06.1998 г. № 89-ФЗ; – Федеральный закон «Об охране атмосферного воздуха» от 04.05.1999 г. № 96-ФЗ
2	Санитарная безопасность	– Федеральный закон «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» от 30.03.1999 г. № 52-ФЗ; – СанПиН 2.3.5.021-94. Санитарные правила для предприятий продовольственной торговли; – СанПиН 42-123-4117-86. Санитарные правила. Условия, сроки хранения особо скоропортящихся продуктов; – СанПиН 42-128-4690-88. Санитарные правила содержания территории населенных мест
3	Пожарная безопасность	– Федеральный закон «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности» от 22.07.2008 г. № 123-ФЗ; – Федеральный закон «Градостроительный кодекс РФ» от 29.12.2004 г. № 190-ФЗ – Федеральный закон «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений» от 30.12.2009 г. № 384-ФЗ; – СНиП 2.04.05-91. Отопление, вентиляция и кондиционирование; – СНиП 2.04.09-84. Пожарная автоматика зданий и сооружений; – СНиП 21-01-97. Пожарная безопасность зданий и сооружений
4	Безопасность труда	– Стандарт ГОСТ 12.1.005-88. Система стандартов безопасности труда. Общие санитарно-гигиенические требования к воздуху рабочей зоны; – Стандарт ГОСТ 12.1.010-76. Система стандартов безопасности труда. Взрывобезопасность. Общие требования; – Стандарт ГОСТ 12.1.019-79. Система стандартов безопасности труда. Электробезопасность. Общие требования и номенклатура видов защиты; – Стандарт ГОСТ 12.2.003-91. Система стандартов безопасности труда. Оборудование производственное. Общие требования безопасности; – Стандарт ГОСТ 12.3.002-75. Система стандартов безопасности труда. Процессы производственные. Общие требования безопасности; – Стандарт ГОСТ 12.3.020-80. Система стандартов безопасности труда. Процессы перемещения грузов на предприятиях. Общие требования безопасности
5	Безопасность потребителей	– Закон РФ «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 г. № 2300-1; – Стандарт ГОСТ Р 51074-2003 Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования; Стандарт ГОСТ Р 51121-97 Товары непродовольственные. Информация для потребителя. Общие требования

Примечание. Разработано авторами.

отвлекаясь на поиск возможных решений. В то же время необходимо сделать так, чтобы стандарты не ограничивали творческий потенциал сотрудников при решении тех или иных вопросов. В этой связи в стандарте целесообразно определить области, где решения могут приниматься сотрудниками самостоятельно, а где – по согласованию с руководством.

Опыт работы передовых торговых организаций свидетельствует, что стандарты обслуживания, являясь незаменимыми помощниками в формировании эффективной системы управления, постепенно создают предпосылки для более гибкой работы, с уходом от жестких шаблонов, позволяя принимать решения в зависимости от ситуации.

Высшим достижением менеджмента сервисных организаций следует признать реализацию подхода, получившего название «соучастие в решении проблемы». Суть его заключается в соучастии любого сотрудника в решении проблем клиента, к которому тот обратился, вне зависимости от функциональных обязанностей. Такой подход не только не исключает необходимость разработки корпоративных стандартов, но и поднимает их на более высокий уровень, предполагая привлечение более широкого количества персонала к работе со стандартами.

Наряду со стандартами обслуживания не менее важное место в сервисных организациях принадлежит стандартам безопасности. Их роль заключается в обеспечении безопасности потребителей, сотрудников и окружающей среды. В практике торговых организаций требования безопасности реализуются на основе требований безопасности к зданиям, помещениям, оборудованию, инвентарю, условиям обслуживания, товарам, соблюдению персоналом санитарных и иных требований.

Нормативно-правовые документы, регламентирующие требования безопасности, которые необходимо взять за основу при разработке соответствующих корпоративных стандартов, представлены в таблице 2.

Покажем разработанные нами этапы формирования содержательной части корпоративных стандартов безопасности торговых организаций.

Шаг 1. Определение объектов стандартизации.

К основным объектам негативного воздействия торговых организаций на окружающую среду относятся потребление энергии, образование отходов, применение химических средств и детергентов, синтетических упаковочных материалов.

Шаг 2. Регламентация правил, норм и требований к объектам стандартизации.

В стандартах целесообразно предусмотреть правила, нормы, требования к использованию ресурсов, в том числе электроэнергии и водопотребления, правила обращения с опасными и твердыми бытовыми отходами, включая упаковочные материалы, снижение и отказ от потребления химических средств, опасных для окружающей среды, а также установить критерии безопасности.

Шаг 3. Разработка мероприятий по защите окружающей среды.

В целях экологической безопасности при оказании торговых услуг необходимо уделить внимание закупке экономичной бытовой техники и оборудования, а также действиям персонала в целях экономии ресурсов. Организация работы торговых предприятий согласно принципам экологической безопасности может быть эффективной в случае вовлечения и личной ответственности каждого сотрудника. В связи с этим целесообразно предусмотреть работы, направленные на формирование информированности и компетентности сотрудников и покупателей торгового предприятия в деятельности по охране окружающей среды.

Шаг 4. Определение методов контроля торговых услуг на соответствие требованиям экологической безопасности.

Методы контроля призваны обеспечить своевременное обнаружение возможных отклонений от установленных параметров, а также оперативное принятие мер по их ликвидации. Результаты контроля принимают форму обратной связи, посредством которой можно получить информацию о причинах отклонений.

Одна из сложностей разработки и внедрения корпоративных стандартов экологической безопасности заключается в неготовности торгового менеджмента большинства российских организаций к приятию критериев неэкономического характера. Известно, что на сегодняшнем этапе управленцы ориентированы прежде всего на показатели рентабельности бизнеса, поэтому реализация экологических стандартов, требующая дополнительных статей расходов в бюджете организации, часто откладывается на неопределенный срок. В то же время передовые сервисные организации, осознавая социальную ответственность бизнеса перед обществом, начинают внедрять стандарты экологической безопасности.

При апробации предложенной нами методики по разработке и внедрению корпоративных стандартов в торговой организации «Ассорти» реализацию работ по экологической безопасности начали с разработки стандартов по предупреждению образования отходов, вызванных использованием синтетических упаковочных материалов. В основу этой работы были положены следующие принципы:

1) бережное обращение с тарой и упаковочными материалами;
2) полный переход от одноразовой к многоразовой возвратной таре;
3) приоритет натуральных материалов;
4) отказ от излишних упаковочных материалов.

При заключении договоров с поставщиками торговая сеть «Ассорти» стала отдавать предпочтение товарам, упаковка которых способна сохранить товар при минимальном количестве упаковочных материалов и имеет экологическую маркировку. Так, в этой организации отказались от традиционного многослойного набора потребительской упаковки для зубной пасты, включающей полимерный тюбик, бумажную коробку, прозрачную полимерную пленку на бумажной коробке, и ограничились полимерным тюбиком. Отказ от излишней упаковки позволяет без ущерба сохранять качество това-

ра. Кроме того, происходит экономия древесины и меньше засоряется окружающая среда.

Таким образом, корпоративные стандарты затрагивают различные аспекты менеджмента сервисных организаций, являясь незаменимыми помощниками не только в эффективном управлении кадрами, бизнес-процессами, материально-технической базой, но и в становлении социально-ориентированного бизнеса, что в перспективе может стать одной из главных предпосылок расширения клиентской базы и формирования удовлетворенности и лояльности клиентов сервисных организаций. Многолетний опыт авторов работы в сфере обслуживания подтверждает вышесказанное и свидетельствует о значимости и перспективности корпоративных стандартов в повышении эффективности управления сервисными организациями.

Примечание

1. Исследование проводилось студентами ННГУ им. Н.И. Лобачевского в марте – апреле 2014 г. во время прохождения учебной, производственной и преддипломной практики в торговых организациях г. Нижнего Новгорода.

Список литературы

1. О техническом регулировании: [федер. закон: принят Гос. Думой 12 декабря 2002 г.: по состоянию на 1 марта 2014 г.] М.: Ось-89, 2014. 48 с.
2. ГОСТ Р 1.4-2004 Стандарты организаций. Общие положения. М.: Стандартинформ, 2012. 12 с.

CORPORATE STANDARDS AS A MANAGEMENT TOOL FOR SERVICE ORGANIZATIONS

M.V. Efremova, V.V. Lunev

The role of corporate standards in quality management of service organizations is studied. Some peculiarities of the development and implementation of corporate standards are examined on the example of trade organizations. The most important objects of standardization for the individual stages of trade organizations functioning are identified. The results of the study of 72 trade organizations of Nizhni Novgorod aimed to identify the problems and prospects of corporate standards implementation are presented. Rules and procedures for the elaboration of service and safety standards are developed. The role of corporate standards in improving the quality of service is shown. It is established that standards of service are an indispensable tool in the formation of an effective management system. They gradually create conditions for a more flexible work, contribute to departure from rigid patterns and regulations, encourage the employees' creativity. We present the results of testing the process of corporate standards development in the trade organization "Assorti" (Nizhni Novgorod).

Keywords: corporate standard, services, administration, management, service organizations, trade organizations, service process.

References

1. O tekhnicheskom regulirovanii: [feder. zakon: prinyat Gos. Dumoy 12 dekabrya 2002 g.: po sostoyaniyu na 1 marta 2014 g.] M.: Os'-89, 2014. 48 s.
2. GOST R 1.4-2004 Standarty organizatsiy. Obshchie polozheniya. M.: Standartinform, 2012. 12 s.

УДК 656.621.2.003

ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА МОДЕЛИ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ СУДОХОДНЫХ КОМПАНИЙ

© 2015 г.

В.В. Крайнова

Волжская государственная академия водного транспорта, Нижний Новгород

kvv-nnov@mail.ru

Поступила в редакцию 09.09.2014

Для обоснования выбора модели ключевых показателей деятельности судоходных компаний проводится критический анализ моделей сбалансированных показателей, выявляются их преимущества и недостатки, а также возможность адаптации к отраслевым предприятиям. Раскрывается сущность ключевых показателей эффективности как системы показателей, существенных при достижении установленных целей и задач организации водного транспорта. Дана сравнительная характеристика основных моделей системы сбалансированных показателей (ССП): ССП Нортона, Каплана (BSC) и Дэвида Парментера; система управления на основе показателя экономической добавленной стоимости (EVA) и операционной прибыли (EBITDA); пирамида деятельности компании К. Мак-Найра, Р. Линча и К. Кросса; модель стратегических карт Л. Мейселя; система эффективности деятельности и роста (ER^2M) К. Робертса и П. Адамса; универсальная система показателей деятельности Рамперсада Хьюберта; ССП Х. Фридага и В. Шмидта. Предлагается авторская синергетическая модель сбалансированных показателей на основе конструктивного объединения двух концепций: BSC и EBITDA. Приводится теоретическое и эмпирическое обоснование эффективности их комбинирования.

Ключевые слова: ключевые показатели эффективности, сбалансированная система показателей, судоходные компании, управление по целям, BSC, EBITDA.

Введение

Несмотря на довольно широкое освещение в литературе системы ключевых показателей эффективности (KPI) и их активное использование на практике, для отечественных судоходных компаний KPI представляет собой новую модель управления, переход на которую лишь начинает осуществляться.

Исследования, проведенные на ряде крупнейших предприятий отрасли, показывают, что руководители отказываются вкладывать средства в долгосрочное развитие компании, поскольку это ухудшает текущие результаты деятельности. Конечно, такая практика не может обеспечить судоходной компании долгосрочный рост и стабильность. Несмотря на то что идеи стратегического учета всё активнее просачиваются в практику корпоративного менеджмента, управленческие решения менеджеров судоходных компаний традиционно базируются в большей мере на финансовых показателях, чем на нефинансовых (немонетарных), хотя последние не менее важны.

В современных условиях функционирования предприятий отрасли руководство судоходной компании должно стремиться к усилению управленческой функции за счёт органичного согласования интересов разных групп – акционеров, потребителей, партнеров, кредиторов. Чтобы реализовать подобную многовекторную политику управления крупным бизнесом, необходимо иметь комплексную систему стратегических целей и KPI, а также хорошо организованную и сбалансированную систему стратегического измерения.

Немногочисленные научные исследования адаптации KPI к управлению отечественными судоходными компаниями и начальная стадия ее использования на практике свидетельствуют о весьма широком разбросе мнений относительно структуры и показателей модели. В связи с этим считаем необходимым провести критический анализ существующих моделей системы KPI и дополнить отраслевые нормативные акты по управленческому учету рекомендациями по выбору системы KPI судоходных компаний и их центров ответственности. А поскольку KPI являются основой системы сбалансированных показателей (ССП), предлагаем при их формировании опираться на методы, определенные данной системой.

1. KPI как основа систем сбалансированных показателей

Система KPI – сокращение от английского «key performance indicators», что переводится как «ключевой индикатор выполнения». По мнению В.Т. Чая и Н.И. Чупахиной, KPI – это критерий, применяемый для определения показателей деятельности, которые являются значимыми для достижения целей и задач организации и могут быть количественно измерены [1]. Другие авторы (А. Вихров, П. Лекомцев) рассматривают KPI как систему оценки, которая помогает организации определить достижение стратегических и тактических целей [2]. А.К. Клочков считает, что KPI «представляет собой систему, используемую для достижения главных целей любого бизнеса, таких как привлечение и удержание потребителей (клиентов), рост профессионализма сотрудников, увеличение доходов и снижение затрат» [3, с. 7]. Анализ определений системы KPI, данных разными авторами, сводится к единому выводу: все они рассматривают KPI как систему показателей, являющихся существенными при достижении установленных целей и задач. Такой подход в менеджменте получил название «Управление по целям».

Основоположником этого подхода является Питер Друкер (1909–2005), который в 1954 г. в книге «Практика менеджмента» дал следующее определение бизнеса: «Бизнес – это не выживание, а управление путем постановки взаимосвязанных целей». Основные принципы управления по целям [3]:

- цели разрабатываются не только для организации, но и для каждого ее сотрудника, причем цели сотрудников должны напрямую «вытекать» из целей организации, т.е. стратегическая цель развития организации декомпозируется на подцели до уровня исполнителей;
- цели разрабатываются по принципу «сверху вниз» и «снизу вверх», что позволяет правильно и объективно поставить цели как для топ-менеджеров, так и для конкретных исполнителей;
- персональные цели согласуются между собой на горизонтальном уровне, и в дальнейшем достижение цели представляет собой критерий оценки работы данного сотрудника.

Питер Друкер также является основоположником системы оценки эффективности достижения целей через KPI. Современным воплощением управления по целям и является «Система KPI», которая включает в себя множество управленческих моделей ССП, появившихся за последние 25 лет и дополняющих классическое «управление по целям».

К таким моделям относятся:

- система сбалансированных показателей (Balanced Scorecard – BSC) Нортона и Каплана (1992 г.);
- система сбалансированных показателей Дэвида Парментера (2008 г.);
- система управления на основе показателя экономической добавленной стоимости – EVA (автор Стюарт Штерн) и операционной прибыли – EBITDA (начало 1990-х годов);
- пирамида деятельности компании К. Мак-Найра, Р. Линча и К. Кросса (1990 г.);
- модель стратегических карт Л. Мейселя (1992 г.);
- система эффективности деятельности и роста – ER^2M (Effective Progress and Performance Measurement) К. Робертса и П. Адамса (1993 г.);
- универсальная система показателей деятельности (Total Performance Scorecard) Рамперсада Хьюберта (2003 г.);
- сбалансированная система показателей Х. Фридага и В. Шмидта и ряд других.

Согласно определению, данному CIMA (The Chartered Institute of Management Accountants') в словаре официальных терминов, система сбалансированных показателей – «это подход, необходимый для снабжения менеджмента информацией, помогающей в формулировании стратегической политики и целей предприятия. Данный подход делает акцент на том, что пользователя необходимо в объективной и беспристрастной манере обеспечить информацией, которая направлена на все знаемые участки деятельности предприятия. Представленная информация должна включать в себя как финансовые, так и нефинансовые элементы и покрывать такие области, как прибыльность предприятия, удовлетворение потребителей, внутренняя эффективность и инновации» [4].

Несмотря на существующее многообразие моделей ССП, все они основываются на шести разработанных функциональных стандартах – элементах, соответствие которым обязательно. Среди них: *перспективы* – компоненты, обеспечивающие декомпозицию стратегии с целью ее реализации; *стратегические цели* – направления осуществления стратегии; *показатели* – определенные действия, необходимые для достижения целей; *целевые значения* – количественные выражения уровня, которому должен соответствовать показатель; *стратегическая карта* – график, отражающий причинно-следственные связи между отдельными страте-

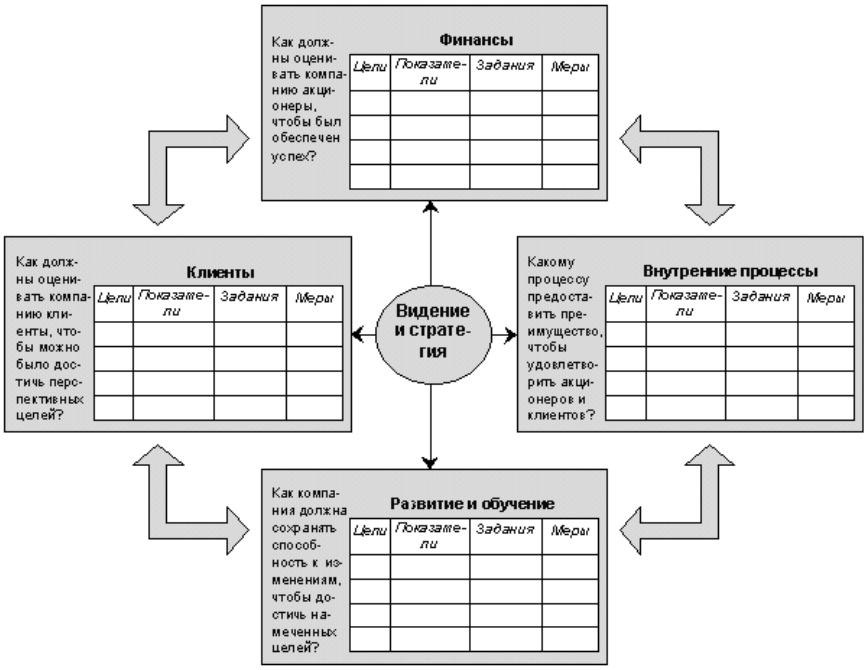


Рис. 1. Модель ССП Нортона и Каплана

гическими целями; *стратегические инициативы* – проекты или программы, способствующие реализации выбранных ориентиров [5–7].

2. Сравнительная характеристика моделей систем сбалансированных показателей

С целью обоснования выбора модели KPI для судоходных компаний вкратце рассмотрим каждую из моделей ССП, выявим их преимущества и недостатки, а также возможность адаптации их к отраслевым предприятиям.

Система сбалансированных показателей (BSC) Нортона и Каплана

BSC – это система показателей, которая измеряет то, что не измеряет бухгалтерский учёт. В системе BSC финансовые и нефинансовые индикаторы интегрируются с учётом причинно-следственных связей между результирующими показателями и ключевыми факторами, под влиянием которых они формируются [8].

Система BSC предназначена дать ответы на четыре наиважнейших вопроса (рис. 1):

1) как фирму оценивают клиенты? (аспект клиента);

2) какие процессы могут обеспечить фирме исключительные конкурентные преимущества? (внутрихозяйственный аспект);

3) каким образом можно достичь дальнейшего улучшения состояния фирмы (аспект инноваций и обучения)?;

4) как оценивают предприятие акционеры? (финансовый аспект).

В сбалансированной системе следует различать показатели, измеряющие достигнутые результаты, и показатели, отображающие процессы, которые обеспечивают достижение этих результатов. Обе категории показателей должны быть увязаны между собой, так как для получения первых (например, некоторого уровня производительности) нужно реализовать вторые (например, достигнуть необходимой загрузки производственных мощностей).

Так называемый «баланс» в концепции BSC имеет многоплановый характер, охватывая связи между монетарными и немонетарными показателями, стратегическим и операционным уровнями управления, прошлыми и будущими результатами, а также между внутренними и внешними аспектами деятельности предприятия [8].

В процесс применения BSC превратилась в широкую управленческую систему. Традиционная структура BSC может довольно легко модифицироваться, может быть дополнена другими важными для судоходной отрасли аспектами (перспективами), хотя существенное преимущество BSC – её концентрированность и качество представления информации.

К существенному недостатку BSC, на наш взгляд, относится отсутствие конечного ориентира, т.е. базового показателя, по которому из-

Рис. 2. Модель ССП Дэвида Парментера

меряется успешность реализации стратегии и эффективность функционирования фирмы.

Система сбалансированных показателей Дэвида Парментера

Опираясь на классическую BSC, Д. Парментер предлагает дополнить ее двумя перспективами: «удовлетворенность сотрудников» и «окружающая среда/ сообщество» (рис. 2).

Автор модели считает, что «наличие отдельной составляющей, посвященной удовлетворенности работников, позволяет сделать акцент на важности оценки таких ключевых факторов мотивации, как частота и регулярность признания заслуг персонала (например, сколько раз работников чествовали на этой неделе, в течение двух прошлых недель, в этом месяце). Эта составляющая поддерживает необходимость проведения опросов на тему удовлетворенности сотрудников на базе скользящей выборки. Составляющая «окружающая среда/сообщество» поможет отделу управления человеческими ресурсами в создании актива первостепенной важности — образа привлекательного работодателя. Кроме того, исключительно высоко ценятся устойчивые долгосрочные связи с сообществом как на региональном, так и на государственном уровне. Инициативы в этой области также оказывают благотворное воздействие на позитивное отношение потребителя к предприятию» [9].

Особенностями ССП Парментера являются: концентрация внимания на ключевых показателях эффективности; четкое разделение показателей результативности, производственных показателей и показателей эффективности 10/80/10. Недостатком данной модели, по нашему мнению, является большое количество показателей каждого вида.

Система управления на основе показателей эффективности деятельности:

экономической добавленной стоимости (EVA) и операционной прибыли (EBITDA)

В международной практике наиболее часто для оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности компаний используются показатели EVA и EBITDA. Считаем, что для крупных судоходных компаний, созданных в форме ОАО, выбор данных показателей KPI актуален с точки зрения анализа их привлекательности как организации-эмитента.

Концепция экономической добавленной стоимости (EVA – сокр. от англ. *Economic Value Added*) была разработана в 90-х годах XX века специалистами консалтинговой компании Stern Stewart & Co и довольно быстро завоевала популярность среди ведущих компаний мира. Суть ее заключается в том, что компания рассматривается как некий проект с начальным капиталом, который имеет определенную стоимость. Разница между доходностью проекта (компании) и стоимостью капитала и есть экономическая добавленная стоимость. EVA является показателем, характеризующим экономическую прибыль компании: сколько компания заработает с учетом упущенной выгоды, которую она не получит из-за невозможности вложить капитал альтернативным способом (в другой бизнес, на депозит, в фондовый рынок) [10].

Показатель EVA определяется как разница между чистой прибылью и стоимостью использованного для её получения собственного капитала компании, которая определяется на основе

минимальной ожидаемой ставки доходности, необходимой для того, чтобы рассчитаться как с акционерами, так и с кредиторами. Точно определив стоимость использования собственного капитала, можно эффективнее распределять его и выявлять нерентабельные хозяйственные подразделения, которые финансируются за счёт прибыльных. EVA помогает менеджерам анализировать, где именно создаётся стоимость и эффективно управлять денежными потоками.

Так же, как и другие финансовые показатели, в процессе анализа можно «разложить» EVA на несколько частей, которые вместе составят общую величину. Эта особенность позволяет «привязывать» создание стоимости к определённым группам людей или подразделениям и, таким образом, получать некоторый критерий для дифференцированого вознаграждения за проделанную работу в компании [8].

По нашему мнению, данный показатель имеет и ряд недостатков: жёсткая связь вознаграждения и показателя EVA может привести к принятию решений, направленных на краткосрочные выгоды от снижения расходов и использования активов, у которых закончился срок амортизации; система показателей состоит только из финансовых показателей, что ведёт к недооценке таких факторов долгосрочного успеха, как знания персонала, информационные технологии, корпоративная культура.

Другим показателем результативности работы компании является операционная прибыль и ее разновидность EBITDA (сокр. от англ. *Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization*). EBITDA – аналитический показатель, равный объему прибыли до вычета расходов по процентам, уплаты налогов и амортизационных отчислений. Показатель рассчитывается по данным финансовой отчетности (составленной по стандартам GAAP, IFRS) и служит для оценки того, насколько прибыльна основная деятельность компании. EBITDA используется при проведении сравнения с отраслевыми аналогами, позволяет определить эффективность деятельности компании независимо от ее задолженности перед различными кредиторами и государством, а также от метода начисления амортизации [10].

В результате изучения методики расчета двух показателей эффективности (EVA и EBITDA), нами сделан вывод о том, что для судоходных компаний, имеющих существенную отраслевую специфику, наиболее предпочтительным KPI является EBITDA. Наш выбор мы обосновываем следующим:

- речной транспорт – это капиталоемкая отрасль, где основные производственные средства – флот – представляет собой объект высокой стоимости;
- в настоящее время при государственной поддержке происходит активное пополнение транспортного флота новыми современными дорогостоящими судами, которые будут служить более 30 лет.

Крупные судоходные компании на сегодняшний день являются растущими компаниями со слабым денежным потоком, который является таковым из-за больших инвестиций [11]. Учитывая высокую инвестиционную активность в отрасли (капитальные затраты в новый флот, который подлежит амортизации), показатель EBITDA даст более точную картину «здоровья» судоходной компании. Показатель EBITDA в данном случае служит для того, чтобы выправить «аномалии» восприятия в основных показателях (денежный поток или прибыль) из-за больших капитальных затрат в отчетном году.

Недостатком показателя EBITDA, как и показателя EVA, считаем отражение лишь финансовой составляющей, их отдельное использование не позволяет получать полноценную картину сложившейся ситуации и принимать взвешенные управленческие решения с учётом различных внешних и внутренних факторов.

Таким образом, существует реальная причина для изучения возможностей интеграции этих KPI с другими моделями ССП.

Пирамида деятельности компании К. Мак-Найра, Р. Линча и К. Кросса

Ее основная идея состоит в ориентации на потребителя и выявлении связи между общей стратегией компании и финансовыми показателями ее деятельности, дополненными еще несколькими коэффициентами нефинансового характера. В традиционной модели управленческого контроля такая информация предоставляется только менеджерам высших уровней управления. Пирамида деятельности основывается на концепциях всеобщего управления качеством и промышленными разработками, а также учета затрат по видам деятельности в цепочке ценностей компании (рис. 3).

Пирамида деятельности включает четыре уровня организационной структуры компании и характеризует систему двусторонней связи, необходимую для того, чтобы распространить идеи корпоративной миссии и стратегии на разных уровнях организационной иерархии. Цели и показатели согласованы со стратегией компании и ее видами деятельности.

Рис. 3. Пирамида деятельности компании К. Мак-Найра, Р. Линча и К. Кросса

С точки зрения К. Мак-Найра и его соавторов, оценка должна проводиться на основе комплексной системы KPI, в которой показатели операционной деятельности на нижних уровнях (чаще всего качественные) увязывались бы с финансовыми показателями на верхних уровнях. Это позволило бы топ-менеджерам компании определить, за счет чего достигаются те или иные значения финансовых показателей и какие факторы при этом играют решающую роль [6].

Недостатком данной модели в сравнении с другими, считаем большое количество перспектив оценки деятельности, что делает модель более громоздкой и менее удобной в использовании.

Модель стратегических карт Л. Мейселя

В модели стратегических карт Л. Мейселя выделяется четыре ключевых аспекта, по которым проводится оценка бизнеса компании. В целом эта модель не слишком отличается от модели Р. Каплана и Д. Нортона.

Вместо аспекта обучения и экономического роста Мейсель использует аспект трудовых ресурсов. В рамках этого аспекта оценке подлежат инновационная деятельность, обучение и подготовка персонала, совершенствование продукции, формирование базисной компетенции фирмы и корпоративной культуры. Выделение отдельного аспекта трудовых ресурсов Л. Мейсель аргументирует тем, что менеджеры обязаны уделять первостепенное внимание и уметь оценивать эффективность деятельности как организации в целом, так и ее сотрудников [6]. К недостатку данной модели следует отнести повышенную трудоемкость работы с системой.

Система ER^{2}M (Effective Progress and Performance Measurement)

Согласно этой модели, наибольшее значение имеет оценка эффективности деятельности компании в четырех направлениях (рис. 4):

- во внешней среде — обслуживание потребителей и удовлетворение спроса;
- во внутренней среде — повышение эффективности и производительности;
- сверху вниз в организационной иерархии — распространение и адаптация общей стратегии компании на все нижние уровни организационной структуры, стимулирование перемен (управление изменениями и стратегией);
- снизу вверх в организационной иерархии — усиление влияния акционеров и расширение свободы действий работников (собственность и свобода действий) [6] .

В соответствии с концепцией К. Робертса и П. Адамса система оценки деятельности компании должна быть направлена не только на реализацию стратегии, но и на выработку корпоративной культуры, признающей постоянное движение вперед обычным стилем жизни.

Эффективная система оценки обеспечивает действенный контроль и быструю обратную связь.

Преимуществом данной модели является: акцент на постоянно изменяющуюся деловую среду; расширение самостоятельности сотрудников. К недостаткам, сдерживающим применение модели, в том числе в судоходных компаниях, следует отнести затрудненный выбор показателей по двум новым перспективам: управление изменениями и стратегией; собственность и свобода действий.

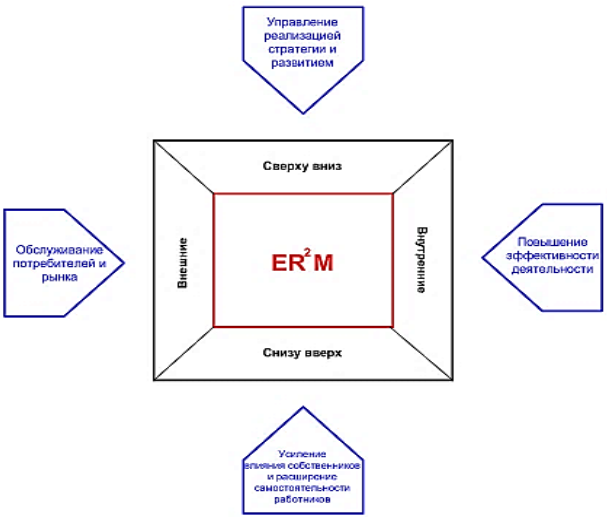


Рис. 4. Модель системы эффективности деятельности и роста ER^2M

Универсальная система показателей (TPS) Рамперсада К. Хьюберта

Автор определяет свою систему как «систематический процесс непрерывного, последовательного и регулярного совершенствования, развития и обучения, который направлен на устойчивый рост результатов деятельности сотрудников и организации. Совершенствование, развитие и обучение — три базовые составляющие данной целостной теории менеджмента. Они тесно связаны друг с другом, между ними должен поддерживаться баланс» [12] .

Система TPS состоит из пяти следующих элементов:

1. Личная система сбалансированных показателей (PBSC).
2. Организационная система сбалансированных показателей (OBSC).
3. Всеобщий менеджмент на основе качества (Total Quality Management, TQM).
4. Управление результативностью (Performance Management) и управление компетенциями (Competence Management).
5. Цикл обучения Колба (Kolb's Learning Cycle).

Цель этого подхода, по словам Рамперсада К. Хьюберта, состоит в достижении максимального уровня ответственности и преданности сотрудников, а также в поощрении индивидуального обучения, группового обучения и развития творческих способностей (креативности). Это означает, что если личные цели сотрудника принимаются во внимание, то он будет работать и мыслить в соответствии с принятыми целями организации. Этот подход также способствует формированию мотивации, творческого мышления, получению удовольствия от работы и увлеченности работой, возрастанию ответственности, появлению вдохновения и энтузиазма [12].

Данная концепция представляет собой синтез тесно связанных друг с другом концепций менеджмента, вместе создающих единое и гармоничное целое. Хотя эта концепция, несомненно, заслуживает особого внимания, мы считаем, что в настоящий момент судоходные компании ещё не готовы к её комплексному использованию, ввиду начального применения стратегического подхода к управлению [13].

Сбалансированная система показателей Х. Фридага и В. Шмидта

Согласно модели Фридага – Шмидта, в центре внимания находится интеллектуальный капитал, который в настоящее время приобретает все большую значимость и становится движущей силой развития [14]. На этом фоне личные цели участников становятся отправной точкой ССП. Совместными усилиями люди определяют общие ориентиры, описывают стратегические темы, области развития потенциалов, содержание тематических программ, обеспечивающих реализацию выбранных направлений.

Базовые ценности и личные цели посредством достигнутых договоренностей приводят к установлению взаимопонимания между всеми заинтересованными сторонами. Формулируется единое мнение относительно конечного состояния управляемого объекта. Индивидуальная мотивация постепенно отодвигается на второй план, ее сменяет осознание важности и необходимости совместного, коллективного движения поставленных целей.

Рис. 5. Комбинированная модель BSC и EBITDA

Процесс каскадирования ССП до уровня отдельных партнеров, согласно подходу Фридага – Шмидта, не предполагается, что, на наш взгляд, является недостатком данной модели, так как затрудняется контроль за деятельностью предприятия.

Заключение

Сравнительная характеристика моделей создания ССП показала, что в представленной их совокупности стратегической направленностью и потенциальной жизнеспособностью для предприятий речного транспорта обладают два подхода: BSC и EBITDA. Каждая из этих концепций имеет свои преимущества, но не лишена и недостатков. Преимущество BSC состоит в её целостности и системности, а недостаток – в недостаточном фокусировании на базовом KPI. EBITDA более точно отражает финансовый результат судоходной компании в условиях активного обновления транспортного флота, но не может использоваться как единственная основа для принятия стратегических решений. На наш взгляд, существует возможность нейтрализации недостатков и достижения синергии при комбинировании BSC и EBITDA. Попытаемся обосновать это утверждение, рассмотрев возможности их конструктивного объединения.

Теоретические и эмпирические аргументы в пользу комбинирования BSC и EBITDA

Концепции BSC и EBITDA возникли почти одновременно и на сегодняшний день считаются одними из самых популярных в мире бизнес-инноваций. Эти модели одинаково хорошо привязываются к процессам планирования и бюджетирования, могут каскадироваться от корпоративного уровня до уровня центров ответственности и даже отдельных работников. Возможность достижения синергии нам видится в установлении EBITDA как ключевого показателя в финансовую перспективу BSC (рис. 5). Теоретически такой подход вполне оправдан, ведь формально EBITDA представляет собой обычный финансовый показатель.

Таким образом, четыре перспективы BSC образуют замкнутый контур с чётко определёнными связями. Включение EBITDA в структуру BSC позволяет исправить один из недостатков последней – недостаточное фокусирование на некотором базовом показателе, который отображает степень успешности функционирования компании.

Эмпирически эффективность комбинирования BSC и EBITDA тоже подтверждена: эти инструменты используют крупнейшие судоходные компании: ОАО «Северо-Западное пароходство», ОАО «Судоходная компания «Волжское пароходство», ООО «В.Ф. Танкер», ООО «В.Ф. Танкер-Инвест», ООО «В.Ф. Загранперевозки» и некоторые другие.

Каждая из названных компаний использует собственную структуру BSC и по-своему интегрирует EBITDA в эту структуру. Пользуясь языком показателей, включённых в BSC, судовой менеджмент не только претворяет разработанную стратегию в действие, но и контролируют этот процесс, получая всестороннюю информацию.

Считаем, что данная синергетическая модель ССП в условиях тонкой и правильной настройки стратегии, KPI, целевых значений и инициатив позволит руководству настойчиво «вести» судоходную компанию по пути заданного вектора развития.

Это дает нам основание в будущих исследованиях сформулировать наше собственное видение KPI синергетической модели ССП для судоходных компаний, предварительно решив

вопросы адаптации логики данной модели к предприятиям речного транспорта в контексте их устойчивого развития.

Список литературы

1. Чая В.Т., Чупахина Н.И. Управленческий учет. М.: Эксмо, 2009. 480 с.
2. Вихров А., Лекомцев П. Опыт интеграции систем KPI/ BSC и бюджетирования в единый инструмент управления // Управление компанией. 2005. № 10.
3. Клочков А.К. KPI и мотивация персонала. М.: Эксмо, 2010. 103 с.
4. CIMA, Management Accounting: Official Terminology, 2005. P. 49.
5. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. 2-е изд., испр. и доп. / Пер. с англ. М. Павловой. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. 320 с.
6. Рой Жан, Магнус Ветер, Нильс-Горан Ольве. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей / Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. 304 с.
7. Внедрение сбалансированной системы показателей / Horvath & Partner. Пер. с нем. 2-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 478 с.
8. Редченко К.И. EVAлюция сбалансированной системы показателей // Корпоративный менеджмент: Информационный портал. 28.05.2002. URL: http://www.cfin.ru/management/controlling/evalution.shtml (дата обращения: 08.09.2014).
9. Дэвид Парментер. Ключевые показатели эффективности. Разработка, внедрение и применение решающих показателей / Пер. с англ. А. Платонова. М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2008.
10. Ендовицкий Д. Анализ инвестиционной привлекательности организации-эмитента [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cfin.ru/finanalysis/invest/issuing_company.shtm
11. Крайнова В.В. Оптимизация и совершенствование налогообложения организаций судоходства и судостроения // Вестник ВГАВТ. Выпуск 398. Н. Новгород: Изд-во ФБОУ ВПО «ВГАВТ», 2014. С. 147–153.
12. Рамперсад Х. Универсальная система показателей: Как достигать результатов, сохраняя целостность / Пер. с англ. 3-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 352 с.
13. Крайнова В.В. Ответственность и полномочия капитана по управлению затратами судна // Речной транспорт (XXI век). 2014. № 4 (69). С. 47.
14. Фридаг Хервиг Р., Шмидт Вальтер. Сбалансированная система показателей / Пер. с нем. М.В. Лапшинова. М.: Омега-Л, 2006. 144 с.

JUSTIFICATION OF THE CHOICE OF A MODEL OF KEY PERFORMANCE INDICATORS FOR SHIPPING COMPANIES

V.V. Kraynova

To justify the choice of the model of key performance indicators of shipping companies, a critical analysis of balanced scorecard models is performed, their strong and weak points are identified, as well as the possibility to adapt them to specific enterprises in the industry. The author proves the need to build an organized and balanced system of strategic metrics in the shipping business. The essence of key performance indicators (KPI) that are essential in achieving the goals and objectives in the organization of water transport is revealed. A comparative description of the principal balanced scorecard (BSC) models is given: BSC of David Norton, Robert Kaplan and David Parmenter; management system based on the measure of economic value added (EVA) and operating profit (EBITDA); company performance pyramid of C. McNair, R.Lynch and K.Cross; L. Maisel's model of strategic maps; effective performance and progress measurement (EP^2M) system by K. Roberts and P. Adams; universal performance system by Hubert Rampersad; H. Friedag's and B. Schmidt's BSC. In conclusion, based on a critical analysis of the existing BSC models, the author proposes a synergetic model of the balanced scorecard that constructively combines two concepts: BSC and EBITDA. A theoretical and empirical justification of this effective combination is proposed.

Keywords: key performance indicators, balanced scorecard, shipping companies, management by objectives, BSC, EBITDA.

References

1. Chaya V.T., Chupakhina N.I. Upravlencheskiy uchet. M.: Eksmo, 2009. 480 s.
2. Vikhrov A., Lekomtsev P. Opyt integratsii sistem KPI/ BSC i byudzhetirovaniya v edinyy instrument upravleniya // Upravlenie kompaniey. 2005. № 10.
3. Klochkov A.K. KPI i motivatsiya personala. M.: Eksmo, 2010. 103 s.
4. CIMA, Management Accounting: Official Terminology, 2005. P. 49.
5. Kaplan Robert S., Norton Deyvid P. Sbalansirovannaya sistema pokazateley. Ot strategii k deystviyu. 2-e izd., ispr. i dop. / Per. s angl. M. Pavlovoy. M.: ZAO «Olimp-Biznes», 2008. 320 s.
6. Roy Zhan, Magnus Veter, Nil's-Goran Ol've. Otsenka effektivnosti deyatel'nosti kompanii. Prakticheskoe rukovodstvo po ispol'zovaniyu sbalansirovannoy sistemy pokazateley / Per. s angl. M.: Izdatel'skiy dom «Vil'yams», 2004. 304 s.

7. Vnedrenie sbalansirovannoy sistemy pokazateley / Horvath & Partner. Per. s nem. 2-e izd. M.: Al'pina Biznes Buks, 2006. 478 s.

8. Redchenko K.I. EVAlyutsiya sbalansirovannoy sistemy pokazateley // Korporativnyy menedzhment: Informatsionnyy portal. 28.05.2002. URL: http://www.cfin.ru/management/controlling/evalution.shtml (data obrashcheniya: 08.09.2014).

9. Devid Parmenter. Klyuchevye pokazateli effektivnosti. Razrabotka, vnedrenie i primenenie reshayushchikh pokazateley / Per. s angl. A. Platonova. M.: ZAO «Olimp-biznes», 2008.

10. Endovitskiy D. Analiz investitsionnoy privlekatel'nosti organizatsii-emitenta [Elektronnyy resurs]. Rezhim dostupa: http://www.cfin.ru/finanalysis/invest/issuing_company.shtm

11. Kraynova V.V. Optimizatsiya i sovershenstvovanie nalogooblozheniya organizatsiy sudokhodstva i sudostroeniya // Vestnik VGAVT. Vypusk 398. N. Novgorod: Izd-vo FBOU VPO «VGAVT», 2014. S. 147–153.

12. Rampersad Kh. Universal'naya sistema pokazateley: Kak dostigat' rezul'tatov, sokhranyaya tselostnost' / Per. s angl. 3-e izd. M.: Al'pina Biznes Buks, 2006. 352 s.

13. Kraynova V.V. Otvetstvennost' i polnomochiya kapitana po upravleniyu zatratami sudna // Rechnoy transport (XXI vek). 2014. № 4 (69). S. 47.

14. Fridag Khervig R., Shmidt Val'ter. Sbalansirovannaya sistema pokazateley / Per. s nem. M.V. Lapshinova. M.: Omega-L, 2006. 144 s.

УДК 657.4.01

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ РАСХОДОВ НАЛОГОВЫХ ИНСПЕКЦИЙ

© 2015 г.

Т.С. Маслова, А.А. Софьин

Нижегородский госуниверситет им. Н.И. Лобачевского

alsofyin@yandex.ru

Поступила в редакцию 09.09.2014

Разработана методика формирования информации о деятельности налоговых инспекций в разрезе оптимизации соотношения «затраты – результаты». Проблематика рассматриваемых аспектов управленческого контроля деятельности налоговых инспекций заключается в необходимости формирования аналитических массивов информации, адаптивных потребностям текущего управления затратами и оценки их результативности. Формирование гармонизированной системы управленческого учета органов налогового администрирования невозможно без разработки и внедрения конструктивных подходов к структурированию данных о расходах организации. В статье обоснованы методические подходы к организации действенной системы бюджетного аналитического учета затрат рассматриваемого администратора доходов как ключевого инструмента структурирования информации, необходимой для оценки рациональности потребления ресурсов и соотнесения с результативностью работы налоговых инспекций.

Ключевые слова: затраты, аналитический учет, налоговая инспекция.

Современные условия функционирования бюджетных учреждений ориентируют их систему управления на разработку концептуальных подходов к ранжированию организаций по принципу результативности деятельности и оптимизации соотношения «расходы – результаты». Технологической основой оценки результативности исследуемых организаций выступают учетные данные, формируемые в системе бюджетного бухгалтерского учета.

В настоящее время государственным (муниципальным) учреждениям предоставлено право самостоятельно структурировать свою учетную политику в зависимости от потребностей системы управления [1].

Для обеспечения возможности внедрения на практике аналитического учета затрат налоговых инспекций представляется объективной необходимость реформирования применяемого в органах налогового администрирования рабочего плана бухгалтерских счетов.

В настоящее время рабочий план счетов налоговые органы структурируют на основе Приказа Министерства финансов РФ № 157н от 01.12.2010 г. «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению» [2].

Для учета операций по формированию затрат налоговых инспекций с представлением разагрегированной информации предназначен счет 40120 «Расходы текущего финансового года» [3].

С целью идентификации вида затрат налоговой инспекции расходы группируются в разрезе кодов классификации операций сектора государственного управления [4].

В соответствии с действующим планом счетов, формирование раздельного учета по видам расходов налоговых органов на счетах производится в порядке, установленном главным администратором средств бюджета, органом, осуществляющим функции и полномочия учредителя, актом учреждения, принимаемым при формировании учетной политики учреждения [5].

Рациональная организация управленческого контроля параметров деятельности налоговых органов возможны, на наш взгляд, лишь при разработке и внедрении соответствующих счетов аналитического учета в их рабочий план счетов.

Структура счета бухгалтерского учета государственного (муниципального) учреждения состоит из двадцати шести разрядов.

Налоговая инспекция, являясь администратором доходов, имеет право вносить изменения только в 19–23-й разряды, составляющие код

синтетического и аналитического счета Единого плана счетов [6].

В настоящее время применяется следующий систематизированный перечень разрядов бухгалтерского счета учета расходов органа налогового администрирования:

знаки 1–3 – код главного распорядителя бюджетных средств;

знаки 4–5 – код раздела;

знаки 6–7 – код подраздела;

знаки 8–14 – код целевой статьи, включающий программный срез;

знаки 15–17 – код вида расходов;

18-й разряд – код вида финансового обеспечения (деятельности);

19–23-й разряды – код синтетического счета Единого плана счетов;

24–26-й разряды – аналитический код вида поступлений, выбытий объекта учета, соответствующий коду КОСГУ.

Мы предлагаем внедрение отдельного субсчета вида затрат счета бухгалтерского учета государственного (муниципального) учреждения. Соответственно, для подготовки информации, уместной для текущего управления затратами, 23-й разряд в счете расходов будет представляться в разрезе разработанных и рекомендованных к применению элементов расходов налоговых инспекций.

При формировании информационных массивов, адаптивных осуществлению эффективного управленческого контроля, представляется необходимым внедрение рекомендуемых счетов аналитического учета, открываемых к счету 40120 «Расходы текущего финансового года».

К счетам и субсчетам 40121 «Затраты на регистрацию и учет налогоплательщиков», 40122 «Затраты на осуществление оперативного контроля», 40123 «Затраты на осуществление камерального налогового контроля», 40124 «Затраты на осуществление выездного налогового контроля», 40125 «Затраты на осуществление досудебного аудита и взыскание задолженности», 40126 «Затраты на осуществление юридических компетенций» могут быть открыты нижеприведенные счета аналитического учета.

1. Фонд оплаты труда и страховые взносы:

- 211 «Заработная плата»;
- 213 «Начисления на выплаты по оплате труда».

2. Иные выплаты персоналу, за исключением фонда оплаты труда:

- 212 «Прочие выплаты»;
- 213 «Начисления на выплаты по оплате труда»;
- 220 «Оплата работ, услуг» (возмещение расходов на проезд, проживание при направлении налоговых инспекторов в служебные командировки);
- 290 «Прочие расходы» (выплаты протокольного характера).

3. Прочая закупка товаров, работ и услуг для государственных нужд:

- 220 «Оплата работ, услуг»;
- 290 «Прочие расходы»;
- 300 «Поступление нефинансовых активов».

К счету 40127 «Административно-управленческие и прочие общехозяйственные затраты» дополнительно открывается счет аналитического учета «Уплата налогов, сборов и иных платежей»:

- 290 «Прочие расходы».

Рассмотрим порядок формирования бухгалтерских записей посредством применения предложенной нами группировки расходов на примере начисления заработной платы.

Суммы начисленной оплаты труда сотрудников налоговых инспекций учитывают по кредиту счета 30211730 «Увеличение кредиторской задолженности по заработной плате» и дебету, соответствующему операции счета:

40121211 «Затраты на регистрацию и учет налогоплательщиков», 40122211 «Затраты на осуществление оперативного контроля», 40123211 «Затраты на осуществление камерального налогового контроля», 40124211 «Затраты на осуществление выездного налогового контроля», 40125211 «Затраты на осуществление досудебного аудита и взыскание задолженности», 40126211 «Затраты на осуществление юридических компетенций», 40127211 «Административно-управленческие и прочие общехозяйственные затраты».

Дополнительные выплаты и компенсации учитывают по кредиту счета 30212730 «Увеличение кредиторской задолженности по прочим выплатам» и дебету счета:

40121211 «Затраты на регистрацию и учет налогоплательщиков», 40122211 «Затраты на осуществление оперативного контроля», 40123211 «Затраты на осуществление камерального налогового контроля», 40124211 «Затраты на осуществление выездного налогового контроля», 40125211 «Затраты на осуществление досудебного аудита и взыскание задолженности», 40126211 «Затраты на осуществление юридических компетенций», 40127211 «Административно-управленческие и прочие общехозяйственные затраты».

Таблица 1

Отчет о фактических расходах Отдела финансового и материального обеспечения за I квартал 2014 г.

№ п/п	Наименование показателей	Сумма за отчетный период (руб., коп.)	Сумма за предшествующий период IV квартал (руб., коп.)	Отклонение
1	Заработная плата персонала	215976.28	202965.83	13010.45
2	Отчисления от заработной платы персонала	65656.79	61701.61	3955.18
3	Амортизация оборудования	4755.25	4755.25	–
4	Затраты на ремонт оборудования	1000	1000	–
5	Затраты на содержание оборудования (замена картриджей и т.д.)	2800	2800	–
6	Канцелярские товары, бухгалтерские бланки	7620	9276	–1656
7	Прочие затраты	21836	13975	7861
8	Итого затрат	319464.32	296293.69	23170.63

К дополнительным выплатам работникам налоговых инспекций следует отнести начисление премий по итогам квартала (года), компенсации за неиспользованный отпуск и прочие аналогичные выплаты.

Для обеспечения результативности управленческого контроля расходов и результатов деятельности органов налогового администрирования, по нашему мнению, является необходимым формирование внутренней отчетности с формированием разагрегированных данных в разрезе групп и статей расходов налоговых органов по предложенной автором классификации [7].

Ввиду наличия принципиальных отличий функционирования структурных подразделений налоговых инспекций представляется целесообразным адаптивный подход к содержанию форм внутренней отчетности в зависимости от потребностей управления.

Управленческая отчетность административных структурных подразделений, по нашему мнению, должна включать информацию за отчетный и предшествующий периоды для обеспечения возможности сравнения показателей для принятия управленческих решений в отношении оптимизации использования материальных, трудовых, финансовых и прочих видов ресурсов [8, 9].

Наиболее информативной формой управленческой отчетности отделов общего обеспечения нам представляется Отчет о фактических расходах, представленный в таблице 1.

По нашему мнению, представляется необходимым введение адаптивного подхода к степени аналитичности представляемой информации во внутренней отчетности органов налогового администрирования в зависимости от потребностей системы управленческого контроля [3]. В качестве примера можем привести дополнительное представление в отчете о фактических расходах отдела налоговой инспекции информации о квалификационном составе сотрудников, фонде рабочего времени и другие аналогичные данные, необходимые для принятия управленческих решений по достижению экономичности расходов.

Формой управленческой отчетности, отражающей необходимые информационные массивы о результатах деятельности отделов регистрации и учета, контроля, досудебного аудита и юридических компетенций, на наш взгляд, является Отчет о результатах деятельности отделов, представленный в таблице 2.

В представленной форме внутренней отчетности систематизируются необходимые аналитические данные для принятия управленческих решений по обеспечению гармонизации соотношения «расходы – результаты» [8, 9].

На листе 1 Отчета о результатах деятельности отделов отражаются данные о фактических результатах деятельности отделов осуществления контрольных мероприятий, в качестве которых мы позиционируем налоговые доначисления в разрезе их видов. В форме также представляется информация о суммах расходов на осуществление деятельности структурного подразделения учреждения и показатели качества функционирования.

Разработанные предложения по формированию рабочего плана бухгалтерских счетов обеспечат возможность формировать детальную информацию о суммах расходов органов налогового администрирования в разрезе конкретных отделов.

Таблица 2

Утверждаю

_____

(_____)

(подпись, Ф.И.О. руководителя налоговой инспекции)

Отчет о результатах деятельности отделов регистрации и учета, контроля, досудебного аудита и юридических компетенций за 2013 год и плановые показатели на 2014 и 2015 годы

Группы и статьи затрат	Сумма финансового обеспечения выполнения государственного задания, тыс. руб.
1	2
Затраты на регистрацию и учет налогоплательщиков, в том числе: • прямые затраты; • косвенные затраты	4635.2 4183.2 452
Себестоимость осуществления одного регистрационного действия	0.32
Затраты на осуществление оперативного контроля, в том числе: • прямые затраты; • косвенные затраты	1956.5 1798.4 158.1
Себестоимость оперативной проверки одного налогоплательщика	2.03
Затраты на осуществление камерального налогового контроля, в том числе: • прямые затраты; • косвенные затраты	5998.77 5345.45 653.32
Себестоимость камеральной проверки одного налогоплательщика	0.43
Затраты на осуществление выездного налогового контроля, в том числе: • прямые затраты; • косвенные затраты	5155.64 4756.93 398.71
Себестоимость выездной налоговой проверки одного налогоплательщика	32.22
Затраты на осуществление досудебного аудита и взыскание задолженности, в том числе: • прямые затраты; • косвенные затраты	4954.43 4542.76 411.67
Себестоимость досудебного аудита и взыскание задолженности одного налогоплательщика	0.96
Затраты на осуществление юридических компетенций, в том числе: • прямые затраты; • косвенные затраты	1666.8 1432.48 234.32
Себестоимость юридического сопровождения в арбитражном суде одного дела	9.92
Итого затраты текущего финансового года	24367.34
Затраты на регистрацию и учет налогоплательщиков, в том числе: • прямые затраты; • косвенные затраты	5194.09 4710.45 483.64
Себестоимость осуществления одного регистрационного действия	0.35
Затраты на осуществление оперативного контроля, в том числе: • прямые затраты; • косвенные затраты	2134.12 1968.16 165.96
Себестоимость оперативной проверки одного налогоплательщика	2.05
Затраты на осуществление камерального налогового контроля, в том числе: • прямые затраты; • косвенные затраты	6804.31 6105.26 699.05
Себестоимость камеральной проверки одного налогоплательщика	0.45
Затраты на осуществление выездного налогового контроля, в том числе: • прямые затраты; • косвенные затраты	5897.1 5470.47 426.63
Себестоимость выездной налоговой проверки одного налогоплательщика	39.31
Затраты на осуществление досудебного аудита и взыскание задолженности, в том числе: • прямые затраты; • косвенные затраты	5464.66 5024.17 440.49

Окончание табл. 2

Группы и статьи затрат	Сумма финансового обеспечения выполнения государственного задания, тыс. руб.
1	2
Себестоимость досудебного аудита и взыскание задолженности одного налогоплательщика	1.02
Затраты на осуществление юридических компетенций. в том числе: • прямые затраты; • косвенные затраты	2440.96 2263.38 177.58
Себестоимость юридического сопровождения в арбитражном суде одного дела	9.9
Итого затраты первого года планового периода	27935.24
Затраты на регистрацию и учет налогоплательщиков. в том числе: • прямые затраты; • косвенные затраты	5593.65 5081.5 512.15
Себестоимость осуществления одного регистрационного действия	0.36
Затраты на осуществление оперативного контроля. в том числе: • прямые затраты; • косвенные затраты	2336.1 2160.17 175.93
Себестоимость оперативной проверки одного налогоплательщика	2.1
Затраты на осуществление камерального налогового контроля. в том числе: • прямые затраты; • косвенные затраты	7355.78 6614.79 740.99
Себестоимость камеральной проверки одного налогоплательщика	0.48
Затраты на осуществление выездного налогового контроля. в том числе: • прямые затраты; • косвенные затраты	6669.74 6217.52 452.22
Себестоимость выездной налоговой проверки одного налогоплательщика	43.51
Затраты на осуществление досудебного аудита и взыскание задолженности. в том числе: • прямые затраты; • косвенные затраты	5943.51 5476.59 466.92
Себестоимость досудебного аудита и взыскание задолженности одного налогоплательщика	1.03
Затраты на осуществление юридических компетенций. в том числе: • прямые затраты; • косвенные затраты	2874.25 2685.05 189.2
Себестоимость юридического сопровождения в арбитражном суде одного дела	10.01
Итого затраты второго года планового периода	30773.03

Формируемая таким образом информация позволит произвести детальный анализ эффективности деятельности отдельных структурных подразделений налоговых инспекций. проведения камеральных и выездных налоговых проверок и вместе с тем обеспечит возможность обеспечения результативности управленческого контроля.

Список литературы

1. Шедина О.В. Учет бюджетных обязательств и санкционирование расходов федерального бюджета в 2013 году // Советник бухгалтера бюджетной сферы. 2013. № 1 (121). С. 10–19.

2. Приказ Министерства финансов РФ № 157н от 01.12.2010 г. «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов). органов местного самоуправления. органов управления государственными внебюджетными фондами. государственных академий наук. государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению».

3. Богданова М.М., Клочинина Т.А. Учет и отчетность в бюджетных учреждениях: особенности и правила // Финансовый бизнес. 2012. № 4 (159). С. 69–72.

4. Маслова Т.С. Бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях: Учебное пособие. М.: Магистр, 2010. 335 с.

5. Матвеева Н.С. Новая классификация видов расходов бюджета // Бюджетный учет. 2013. № 9. [Электронный ресурс]. URL: http//www.online.buchet.ru/article/8624

6. Курочкина Л.П. Учет санкционирования расходов в бюджетном учреждении // Бухучет в здравоохранении. 2012. № 1. С. 22–40.

7. Сулима О.Ю. Эффективное управление бюджетными средствами // Бюджетный учет. 2012. № 11. [Электронный ресурс]. URL: http//www.online.buchet.ru/article/5396

8. Мизиковский И.Е. Гармонизация показателей внутреннего контроля// Аудиторские ведомости. 2011. № 12. С. 62–66.

9. Мизиковский И.Е., Милосердова А.Н. Объективизация затрат на формирование и использование интеллектуального капитала в информационное пространство управленческого учета// Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2013. № 3 (1). С. 286–288.

ACCOUNTING COSTS OF TAX INSPECTIONS

T.S . Maslova, A.A. Sof'in

In this article, we propose a method to organize information about the activities of tax inspections in the context of cost optimization. In the framework of managerial control of tax inspections' activities, it is necessary to form analytical data arrays that are adaptive to the needs of the current cost management and to evaluate their effectiveness. It is impossible to form a harmonized system of management accounting for tax administration agencies without developing and implementing constructive approaches to the structuring of the data on the organization's costs. The authors provide a rationale for methodological approaches to the development of an effective system of budgetary analytical cost accounting of income administrators as a key tool for structuring the information necessary to assess the rationality of resource consumption and to correlate it to tax inspection performance.

Keywords: costs, analytical accounting, tax inspection.

References

1. Shedina O.V. Uchet byudzhetnykh obyazatel'stv i sanktsionirovanie raskhodov federal'nogo byudzheta v 2013 godu // Sovetnik bukhgaltera byudzhetnoy sfery. 2013. № 1 (121). S. 10–19.

2. Prikaz Ministerstva finansov RF № 157n ot 01.12.2010 g. «Ob utverzhdenii Edinogo plana schetov bukhgalterskogo ucheta dlya organov gosudarstvennoy vlasti (gosudarstvennykh organov). organov mestnogo samoupravleniya. organov upravleniya gosudarstvennymi vnebyudzhetnymi fondami. gosudarstvennykh akademiy nauk. gosudarstvennykh (munitsipal'nykh) uchrezhdeniy i Instruktsii po ego primeneniyu».

3. Bogdanova M.M., Klochinina T.A. Uchet i otchetnost' v byudzhetnykh uchrezhdeniyakh: osobennosti i pravila // Finansovyy biznes. 2012. № 4 (159). S. 69–72.

4. Maslova T.S. Bukhgalterskiy uchet v byudzhetnykh uchrezhdeniyakh: Uchebnoe posobie. M.: Magistr, 2010. 335 s.

5. Matveeva N.S. Novaya klassifikatsiya vidov raskhodov byudzheta // Byudzhetnyy uchet. 2013. № 9. [Elektronnyy resurs]. URL: http//www.online.b-uchet.ru/article/8624

6. Kurochkina L.P. Uchet sanktsionirovaniya raskhodov v byudzhetnom uchrezhdenii // Bukhuchet v zdravookhranenii. 2012. № 1. S. 22–40.

7. Sulima O.Yu. Effektivnoe upravlenie byudzhetnymi sredstvami // Byudzhetnyy uchet. 2012. № 11. [Elektronnyy resurs]. URL: http//www.online.b-uchet.ru/article/5396

8. Mizikovskiy I.E. Garmonizatsiya pokazateley vnutrennego kontrolya// Auditorskie vedomosti. 2011. № 12. S. 62–66.

9. Mizikovskiy I.E., Miloserdova A.N. Ob"ektivizatsiya zatrat na formirovanie i is-pol'zovanie intellektual'nogo kapitala v informatsionnoe prostranstvo upravlencheskogo ucheta// Vestnik Nizhegorodskogo universiteta im. N.I. Lobachevskogo. 2013. № 3 (1). S. 286–288.

УДК 657.47

ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФРИДАГА – ШМИДТА

© 2015 г.

И.Е. Мизиковский

Нижегородский госуниверситет им. Н.И. Лобачевского

mossad1313@rambler.ru

Поступила в редакцию 09.09.2014

Не требует доказательств необходимость постоянного совершенствования приемов и способов планирования хозяйственной деятельности промышленного предприятия. Одним из эффективных способов совершенствования общепринятой практики производственного менеджмента явилась общепризнанная сбалансированная система показателей. Модель Фридага – Шмидта представляет собой одну из форм данной системы, ориентированной на использование интеллектуального капитала как основного фактора развития предприятия.

Ключевые слова: нефинансовые показатели, сбалансированная система показателей, модель Фридага – Шмидта, матрица действий, ключевые показатели эффективности.

Повышение качества управления хозяйствующими субъектами требует использования принципиально новых методов и решений, значительного пересмотра устоявшихся управленческих подходов. Относительно недавно система бюджетирования (сметного планирования) позиционировалась как инновационный метод, имманентно содержащий способы структурирования максимально эффективного менеджмента. Его внедрение ожидалось как конечный этап в реинжиниринге бизнес-процессов рыночно ориентированного предприятия. Практика внедрения бюджетирования во многом не оправдала этого ожидания, одной из ключевых причин этого явилась, по нашему мнению, концептуальная «сфокусированность» бюджетного метода на финансовых показателях.

Очевидно, что система показателей, реализованная только в стоимостных единицах измерения, т.е. представляющая экономические реалии пусть и в очень важном, но только в одном – финансовом аспекте, не способна комплексно отразить многообразие и многоуровневость пространства хозяйственной деятельности. Конечно, нельзя говорить об информационной «однобокости» финансового планирования и финансовой отчетности, но также нельзя не учитывать факт первичности важнейшей части системы нефинансовых индикаторов деловой активности – натуральных показателей и их важности в решении не только оперативных, но и стратегических задач управления предприятием.

По нашему мнению, в условиях постиндустриальной экономики особую актуальность приобретает исследование проблемы обеспечения гармоничного сочетания финансовых и нефинансовых показателей, приведение их в сбалансированную систему, способную качественно повлиять на совершенствование не только корпоративного управления, но и бизнес-модели предприятия в целом. При этом необходимо учитывать важнейший ресурс инновационной экономики – интеллектуальный капитал, обеспечить четкое позиционирование его параметров в системе хозяйственных измерителей.

Решение поставленной проблемы имеет прочную теоретико-методологическую базу, разработанную и используемую в западных странах. Очевидно, что в непростых условиях отечественной экономики она нуждается в некоторых уточнениях и дополнениях, позволяющих обеспечить гибкую адаптацию к особенностям отечественного хозяйствования.

Один из наиболее распространенных факторов, мотивирующих внедрение системы ключевых показателей эффективности, основан на том, что «нефинансовые показатели результатов деятельности могут служить более своевременным индикатором уровня достигнутых результатов, чем финансовые… и быть менее чувствительными к искажению…» [1] . В [2] подчеркивается, что в практике эффективного менеджмента (о технологиях которого идет речь в этом источнике. – *И.М.*) «почти все предприятия предпочитают использовать комбинацию фи-

Таблица 1

Действия по достижению поставленных целей предприятия

Элемент	Действия
a11	Повышение технической квалификации персонала, контроль трудовой дисциплины, проведение проф. аттестации
a12	Опрос (анкетирование) клиентов, создание интернет-форума и горячей линии
a13	Внедрение системы контроля качества
a14	Создание фонда материального поощрения за качество работы
a21	Обучение персонала методам работы с клиентами
a22	Введение систем бонусных баллов
a23	Внедрение систем обслуживания клиентов с использованием бережливых технологий
a24	Создание фонда материального поощрения за привлечение клиентов
a31	Обучение персонала новым технологиям
a32	Предложение новых видов работ и способов обслуживания
a33	Внедрение форм и методов производства, соответствующих новым видам работ
a34	Создание фонда материального поощрения за освоение новых технологий производства и обслуживания клиентов

нансовых и нефинансовых показателей, нежели иметь дело с отдельными показателями».

Идея сбалансированности, взаимной дополняемости финансовых и нефинансовых показателей нашла свое отражение в концепции Роберта Каплана и Дэвида Нортона сбалансированной системы показателей [3, 4]. В [5] справедливо отмечается, что «в центре внимания… (концепции Каплана – Нортона. – *И.М.*) находится финансовый капитал… его увеличение – самая главная цель, а финансовая перспектива – соответственно самый верхний уровень иерархически организованной сбалансированной системы показателей» (ССП).

Хервиг Фридаг и Вальтер Шмидт развили концепцию Роберта Каплана и Дэвида Нортона, переместив центр внимания на интеллектуальный капитал, поскольку, по их мнению, именно он является «движущей силой развития» бизнеса, а не финансовый капитал. Процесс построения ССП по Фридагу – Шмидту предполагает следующие этапы:

- формулирование миссии и главной цели бизнеса;
- построение системы целей, конкретизирующих главную цель;
- определение областей развития потенциала;
- определение мероприятий (действий) по достижению поставленных целей и показателей их выполнения;
- разработка стратегических проектов организации и их реализация;
- обучение персонала.

Вполне очевидно, что рассмотренная модель не является догмой, процесс структурирования ССП нуждается в адаптации к конкретным условиям хозяйствования. Рассмотрим применение модели Фридага – Шмидта, адаптированной к экономическим реалиям малого инновационного предприятия по ремонту оборудования пассажирских вагонов. Миссией предприятия является своевременное качественное выполнение заказов клиентов с использованием инновационных технологий. Главная цель заключается в увеличении за 3 года предложения на 60%, выполнение которой предполагает реализацию следующей системы целей:

1) повышение качества выполняемых работ;
2) расширение числа клиентов;
3) диверсификация деятельности.

Описание рассматриваемой модели в [5] не предполагает формулирования индивидуальных целей для проектов. Нам представляется необходимым дополнить авторскую идею данной возможностью, что позволит повысить эффективность применения проектного подхода. Мы полагаем логичной замену области развития потенциала «финансы», позиционированной в авторской версии, на «мотивацию». Это объясняется тем, что в основе концепции Фридага – Шмидта, определяющей интеллектуальный капитал как катализатор развития фирмы, мотивация является одним из ключевых факторов влияния на его развитие.

Выберем 4 основных области развития потенциала рассматриваемого предприятия:

1) сотрудники;
2) клиенты;
3) бизнес-процессы;
4) мотивация.

Описание отношения «система целей – область развития потенциала» предлагаем представить в виде матрицы действий A, столбцы которой образованы множеством целей $N = \{1, 2, 3\}$, а строки – множеством областей

Таблица 2

Ключевые показатели эффективности работы предприятия

Действия	Показатели
Повышение технической квалификации персонала, контроль трудовой дисциплины, проведение проф. аттестации	Количество программ повышения технической квалификации, численность персонала, прошедшего курсы повышения квалификации/удельный вес их в численности персонала; количество выявленных нарушений трудовой дисциплины, количество не аттестованных сотрудников/их уд. вес в общей численности персонала
Опрос (анкетирование) клиентов, создание интернет-форума и горячей линии	Количество опрошенных клиентов/их уд. вес в общей численности клиентов; количество обращений на интернет-форум и по горячей линии
Внедрение системы контроля качества	Количество выявленных бракованных работ/их уд. вес в общем объеме выполненных работ Количество выявленных бракованных материально-производственных ресурсов/их уд. вес в общем объеме закупок Количество рекламаций/ их уд. вес в общем объеме выполненных работ
Создание фонда материального поощрения за качество работы	Суммы в расчетах с техническим персоналом по премированию/депремированию за качество работы
Обучение персонала методам работы с клиентами	Число обученных сотрудников/их уд. вес к общей численности персонала
Введение систем бонусных баллов	Количество начисленных бонусных баллов
Внедрение систем обслуживания клиентов с использованием бережливых технологий	Изменение за период числа клиентов, сделавших заказ на выполнение работ, на одного сотрудника по работе с клиентами
Создание фонда материального поощрения за привлечение клиентов	Суммы в расчетах с обслуживающим персоналом по премированию за увеличение числа клиентов, сделавших заказ на выполнение работ
Обучение персонала новым технологиям	Количество программ обучения новым технологиям, численность персонала, прошедшего курсы освоения новых технологий/удельный вес их в общей численности персонала
Предложение новых видов работ и способов обслуживания	Число клиентов, привлеченных по программе диверсификации/их уд. вес в общем числе клиентов
Внедрение форм и методов производства, соответствующим новым видам работ	Количество бизнес-процессов, внедренных по программе диверсификации
Создание фонда материального поощрения за освоение новых технологий производства и обслуживания клиентов	Суммы в расчетах с персоналом по премированию за освоение новых технологий производства и обслуживания клиентов

развития M = {1, 2, 3, 4}, элементы aij – множеством мероприятий (действий) по достижению поставленной цели j в соответствующей области развития фирмы i. Таким образом, a11 – действия по достижению цели «повышение качества выполняемых работ» в области развития «сотрудники», a12 действия по достижению цели «повышение качества выполняемых работ» в области развития «клиенты» и т.д. В табл. 1 представлены наборы действий по достижению поставленных целей.

Следующий шаг предполагает разработку системы ключевых показателей эффективности (индикаторов) выполнения действий, предусмотренных матрицей A. В предыдущих исследованиях мы уже ссылались на постулат, сформулированный в [6]. В данной работе вполне уместно повторить ссылку на этот источник и процитировать положение о том, что «введение каждого дополнительного показателя повышает уровень затрат на сбор и обработку данных… чем больше показателей, тем труднее их интерпретация и контроль…». Поэтому, вполне очевидно, при разработке ключевых показателей эффективности (табл. 2) необходимо учитывать возможности менеджмента предприятия в плане проведения качественного мониторинга их состояния.

Стратегическое проектирование, по нашему мнению, в качестве основного инструментария

Таблица 3

Действия по достижению целей проекта «Совершенствование ремонта и технического обслуживания пневматических узлов оборудования»

Элемент	Действия
a11	Повышение квалификации персонала по ремонту и техническому обслуживанию пневматических узлов
a12	Опрос (анкетирование)
a13	Использование системы контроля качества
a14	Использование фонда материального поощрения за качество работы
a21	Обучение персонала методам работы с клиентами
a22	Использование систем бонусных баллов
a23	Внедрение системы выездного обслуживания клиентов
a24	Использование фонда материального поощрения за привлечение клиентов
a31	Обучение персонала методам работы на выезде
a32	Разъяснение клиентам преимуществ выездного обслуживания
a33	Разработка и комплектация мобильных рабочих мест
a34	Создание фонда материального поощрения за освоение мобильных рабочих мест

Таблица 4

Ключевые показатели эффективности проекта «Совершенствование ремонта и технического обслуживания пневматических узлов оборудования»

Действия	Показатели
Повышение квалификации персонала по ремонту и техническому обслуживанию пневматических узлов	Численность персонала, прошедшего курсы повышения квалификации/удельный вес их в численности персонала, задействованного в проекте
Опрос (анкетирование)	Количество опрошенных клиентов/их уд. вес в общей численности клиентов, заказавших выполнение работ, предусмотренных проектом
Использование системы контроля качества	Количество выявленных бракованных работ/их уд. вес в общем объеме выполненных работ проекта Количество выявленных бракованных материально-производственных ресурсов/их уд. вес в общем объеме закупок для выполнения проекта Количество рекламаций/ их уд. вес в общем объеме выполненных работ проекта
Использование фонда материального поощрения за качество работы	Суммы в расчетах с техническим персоналом по премированию/депремированию за качество работ проекта
Обучение персонала методам работы с клиентами	Число обученных сотрудников/их уд. вес к общей численности персонала
Использование систем бонусных баллов	Количество начисленных бонусных баллов за выездные работы
Внедрение системы выездного обслуживания клиентов	Изменение за период числа клиентов, сделавших заказ на выполнение выездных работ, на одного сотрудника по работе с клиентами
Использование фонда материального поощрения за привлечение клиентов	Суммы в расчетах с обслуживающим персоналом по премированию за увеличение числа клиентов, сделавших заказ на выполнение работ
Обучение персонала методам работы на выезде	Число обученных работников/их уд. вес в общей численности персонала проекта
Разъяснение клиентам преимуществ выездного обслуживания	Число привлеченных клиентов на одного сотрудника, обслуживающего клиентов
Разработка и комплектация мобильных рабочих мест	Количество разработанных и внедренных мобильных рабочих мест
Создание фонда материального поощрения за освоение мобильных рабочих мест	Суммы расчета с персоналом за освоение мобильных рабочих мест

должно гибко использовать матрицу действий и ключевые показатели эффективности. Рассмотрим пример проекта, в качестве которого возьмем «Совершенствование ремонта и технического обслуживания пневматических узлов оборудования». В составе системы целей используем две стратегические цели для всего предприятия и одну индивидуальную :

1) повышение качества выполняемых работ;
2) расширение числа клиентов;

3) экономия производственных площадей.

При выполнении корпоративного условия, предполагающего, что области развития едины для всех проектов, рассмотрим набор действий, предусмотренных стратегией достижения целей проекта (табл. 3).

В табл. 4 представлены ключевые показатели эффективности действий по выполнению целей проекта.

Инкорпорирование модели Фридага – Шмидта в сложную ткань корпоративного управления предполагает заметное улучшение функций планирования и внутреннего контроля не только малых предприятий, но и хозяйствующих субъектов любых масштабов. Рост продуктивности контрольной функции мотивирован фокусированием на ресурсах, необходимых для достижения запланированных значений ключевых показателей эффективности, прежде всего на индикаторах, характеризующих состояние интеллектуального капитала.

На основе рассматриваемой модели возможно существенное расширение информационного пространства управленческого учета и внутренней отчетности, придание ему большей функциональности, прежде всего путем формирования новых, эффективных в применении учетных регистров и форм внутренней отчетности в разрезе ключевых показателей эффективности. В перспективе также возможен пересмотр технологических основ структурирования нормативной базы затрат, предполагающий информационно-логическую увязку расчета норм потребления и системы ключевых показателей эффективности.

Включение модели Фридага – Шмидта в систему управления предприятием, безусловно, положительно повлияет не только на качество менеджмента, но и на его конкурентоспособность, финансовую устойчивость и инновационное развитие.

Список литературы

1. Ханс-Йорг Буллингер, Арно Фёгеле, Рольф Хихерт, Ханс Варнеке. Расчет затрат для инженеров. М.: Альпина Паблишер, 2008, 307 с.
2. Управленческий учет: официальная терминология / Пер. с англ. О.Е. Николаевой, О.В. Шишковой. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2004. 200 с.
3. Каплан Р., Нортон Д. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты. М.: Олимп-Бизнес, 2007. 512 с.
4. Мизиковский Е.А., Мизиковский И.Е. Производственный учет. М.: Магистр: Инфра-М, 2010. 272 с.
5. Фридаг Х.Р., Шмидт В. Сбалансированная система показателей. М.: Омега-Л, 2011. 144 с.
6. Устич Д.П. Мониторинг инновационного развития предприятий железнодорожного транспорта// Экономика железных дорог. 2013. № 4. С. 20–27.
7. Браун М.Г. Сбалансированная система показателей: На маршруте внедрения / Пер. с англ. Ю.Сакулина. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 226 с.
8. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал. СПб.: Питер Бук. Серия: Теория и практика менеджмента / 2001 г. 288 с.
9. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей: От стратегии к действию. М.: Олимп-Бизнес, 2004. 304 с.
10. Мизиковский И.Е., Милосердова А.Н. Формирование системы ключевых показателей основной деятельности предприятий по ремонту локомотивов // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. № 2 (1). Н. Новгород: Изд-во ННГУ им. Н.И. Лобачевского, 2012. С. 244–248.
11. Руус Й., Пайк С., Феринстрем Л. Интеллектуальный капитал: практика управления / Пер. с англ. под ред. В.К. Дерманова; Высшая школа менеджмента СПбГУ. 3-е изд. СПб.: Высшая школа менеджмента, 2010. 436 с.
12. Хорнгрен Ч., Фостер Дж., Датар Ш. Управленческий учет. 10-е изд. / Пер. с англ. СПб.: Питер, 2007. 1008 с.: ил. (Серия «Бизнес-класс»).
13. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций. М.: Поколение. ISBN 978-5-9763-0010-1, 1-85788-183-4; 2007. 386 с.
14. Тихомиров О.В. Контроллинг: мифы и реальность // Экономика железных дорог. 2012. № 7. С. 30–35.

THE USE OF THE FRIEDAG – SCHMIDT BALANCED SCORECARD MODEL

I.E. Mizikovsky

The need for continuous improvement of techniques and methods for planning economic activity of industrial enterprises is obvious. An effective way to improve the standard practice of production management is to use the universally acknowledged balanced scorecard system. The Friedag – Schmidt model is one of the forms of this system, which is focused on the use of intellectual capital as a key factor in the development of the enterprise.

Keywords: non-financial indicators, balanced scorecard, Friedag – Schmidt model, operations matrix, key performance indicators.

References

1. Khans-Yorg Bullinger, Arno Fyegele, Rol'f Khikhert, Khans Varneke. Raschet zatrat dlya inzhenerov. M.: Al'pina Pablisher, 2008, 307 s.

2. Upravlencheskiy uchet: ofitsial'naya terminologiya / Per. s angl. O.E. Nikolaevoy, O.V. Shishkovoy. M.: ID FBK-PRESS, 2004. 200 s.

3. Kaplan R., Norton D. Strategicheskie karty. Transformatsiya nematerial'nykh aktivov v material'nye rezul'taty. M.: Olimp-Biznes, 2007. 512 s.

4. Mizikovskiy E.A., Mizikovskiy I.E. Proizvodstvennyy uchet. M.: Magistr: Infra-M, 2010. 272 s.

5. Fridag Kh.R., Shmidt V. Sbalansirovannaya sistema pokazateley. M.: Omega-L, 2011. 144 s.

6. Ustich D.P. Monitoring innovatsionnogo razvitiya predpriyatiy zheleznodorozhnogo transporta// Ekonomika zheleznykh dorog. 2013. № 4. S. 20–27.

7. Braun M.G. Sbalansirovannaya sistema pokazateley: Na marshrute vnedreniya / Per. s angl. Yu.Sakulina. M.: Al'pina Biznes Buks, 2005. 226 s.

8. Bruking E. Intellektual'nyy kapital. SPb.: Piter Buk. Seriya: Teoriya i praktika menedzhmenta / 2001 g. 288 s.

9. Kaplan R., Norton D. Sbalansirovannaya sistema pokazateley: Ot strategii k deystviyu. M.: Olimp-Biznes, 2004. 304 s.

10. Mizikovskiy I.E., Miloserdova A.N. Formirovanie sistemy klyuchevykh pokazateley osnovnoy deyatel'nosti predpriyatiy po remontu lokomotivov // Vestnik Nizhegorodskogo universiteta im. N.I. Lobachevskogo. № 2 (1). N. Novgorod: Izd-vo NNGU im. N.I. Lobachevskogo, 2012. S. 244–248.

11. Ruus Y., Payk S., Ferinstrem L. Intellektual'nyy kapital: praktika upravleniya / Per. s angl. pod red. V.K. Dermanova; Vysshaya shkola menedzhmenta SPbGU. 3-e izd. SPb.: Vysshaya shkola menedzhmenta, 2010. 436 s.

12. Khorngren Ch., Foster Dzh., Datar Sh. Upravlencheskiy uchet. 10-e izd. / Per. s angl. SPb.: Piter, 2007. 1008 s.: il. (Seriya «Biznes-klass»).

13. Styuart T.A. Intellektual'nyy kapital. Novyy istochnik bogatstva organizatsiy. M.: Pokolenie. ISBN 978-5-9763-0010-1, 1-85788-183-4; 2007. 386 s.

14. Tikhomirov O.V. Kontrolling: mify i real'nost' // Ekonomika zheleznykh dorog. 2012. № 7. S. 30–35.

УДК 331

СОПРОТИВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛА ИЗМЕНЕНИЯМ В ОЦЕНКЕ HR-МЕНЕДЖЕРОВ

© 2015 г.

Г.А. Мкртычян, Е.Е. Войлокова

Нижегородский филиал Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»

gmkrtychyan@ hse.ru

Поступила в редакцию 09.09.2014

Исследованы психологические причины и организационные барьеры сопротивления персонала изменениям. Использован метод стандартизированного интервью на основе разработанного авторами опросника. Респондентами выступили тридцать HR-менеджеров нижегородских бизнес-компаний, представляющих разные отрасли экономики. Выявлено, что сопротивление персонала изменениям имеет среднюю интенсивность и пассивную форму. Ведущую роль в сопротивлении персонала изменениям играют индивидуально-психологические причины и организационные барьеры. Среди индивидуально-психологических причин наибольшее влияние на сопротивление персонала изменениям оказывает инертность, на втором месте находится страх перед негативными последствиями изменений. HR-менеджеры принимают активное участие в управлении организационными изменениями, в том числе в преодолении сопротивления персонала изменениям. Для преодоления психологических причин сопротивления персонала HR-менеджеры используют «мягкие» методы межличностного влияния: обучение, разъяснение и психологическую поддержку, а для преодоления организационных барьеров – методы администрирования.

Ключевые слова: организационные изменения, сопротивление персонала, психологические причины, организационные барьеры, HR-менеджеры, методы преодоления сопротивления.

Постановка проблемы

Проблема эффективного управления организационными изменениями в последние годы находится в центре внимания исследователей [1, 2, 3, 4, 5]. Обусловлено это тем, что внедрение нововведений является необходимым условием адаптации бизнес-компаний к постоянным изменениям в окружающей среде и успешности в конкурентной борьбе. Осознание необходимости непрерывного организационного обучения и изменения в современных условиях нашло отражение в получившей признание концепции обучающейся организации Криса Арджириса [6]. При этом согласно экспертным оценкам около 70% плановых организационных изменений терпят неудачу [5]. Одной из причин неудач признается феномен сопротивления организационным изменениям [7]. Независимо от направленности плановых изменений – будь то внедрение новых технологий работы, изменения в структуре компании, создание нового продукта, изменения в стиле управления и корпоративной культуре, изменения в кадровой политике, нововведения в материальном стимулировании и др. – их внедрение в жизнь, как правило, сталкивается с той или иной формой сопротивления персонала. В связи с этим особое значение приобретают проблема диагностики причин сопротивления персонала организационным изменениям и применение эффективных методов его преодоления. Решение этой важной прикладной задачи должно опираться на понимание природы феномена сопротивления организационным изменениям и выбора адекватной методологии исследования.

В литературе существуют разные подходы к пониманию природы сопротивления организационным изменениям: сопротивление как девиантное поведение людей, сопротивление как естественная и неизбежная реакция людей, сопротивление как явление, позитивно влияющее на процесс проведения изменений и организацию в целом [8]. Справедливо говорить о том, что сопротивление изменениям представляет собой комплексный феномен, включающий в себя как психологические механизмы и детерминацию, так и поведенческие признаки, определяющие интенсивность и форму сопротивления.

В нашем исследовании мы исходим из понимания феномена сопротивления организационным изменениям как одной из форм организационного поведения. Системный подход к изучению организационного поведения предусматривает выделение трех основных уровней анализа поведения: индивидуального, группового и организационного [9]. Отталкиваясь от этого положения, логично предположить, что изучение сопротивления организационным из-

менениям также должно проводиться на этих трех уровнях. На индивидуальном уровне анализа проявляются *индивидуально-психологические причины* сопротивления изменениям. Проведенный нами анализ литературы свидетельствует о том, что к этим причинам исследователи относят: недостаток понимания и доверия, страх перед неизвестностью, нежелание осваивать новые методы работы, преобладание мотивации избегания неудач, боязнь профнепригодности в ситуации изменений, потребность в безопасности, несклонность к риску, пассивность и т.п. На групповом уровне анализа проявляются *социально-психологические причины* сопротивления изменениям, обусловленные механизмами группового поведения в малых группах. К ним чаще всего относят такие причины, как инерция рабочих групп, чувство привязанности к группе, авторитет коллег, угроза сложившемуся балансу власти, нежелание меняться в рамках коллектива, ломка социальных устоев, особенности социальных групп и др. И, наконец, на организационном уровне анализа выделяются *организационные барьеры* сопротивления персонала изменениям. К организационным барьерам относят такие характеристики, как неудачный опыт нововведений, тип организационной культуры, ошибки в управлении организационными изменениями, «жесткая» структура компании, разобщенность внешней и внутренней политики, несовершенная система организационных коммуникаций и др.

Выделение трех уровней анализа сопротивления персонала организационным изменениям создает хорошую методологическую основу для системного исследования этого феномена [10]. Данный подход позволяет *дифференцированно* исследовать психологические причины и организационные барьеры сопротивления организационным изменениям и с учетом этого определять наиболее адекватные способы преодоления сопротивления. При этом появляется возможность, с одной стороны, выявить *иерархию* психологических причин и организационных барьеров, а с другой – их *взаимосвязи.*

В концепции Дэйва Ульриха [11] одной из четырех профессиональных ролей современного HR-менеджера – наряду с ролями «стратегического партнера», «административного эксперта» и «лидера персонала» – является роль «*агента перемен*», предполагающая активное участие в управлении организационными изменениями. При этом в задачи HR-менеджера входит не только инициирование тех или иных преобразований, но и преодоление сопротивления персонала этим преобразованиям. Таким образом, именно HR-менеджеру в первую очередь делегируются функции по оценке причин сопротивления персонала изменениям и поиску эффективных способов его преодоления. Конечно, решение этой сложной задачи возможно только в условиях тесного взаимодействия HR-менеджера с линейными менеджерами (руководителями подразделений). Однако ведущая роль и координация усилий отводится в конечном счете службе управления человеческими ресурсами компании. Исходя из этого, в качестве респондентов мы выбрали HR-менеджеров, имеющих опыт работы с сопротивлением персонала организационным изменениям.

Выборка испытуемых и методика исследования

Выборку респондентов составили тридцать HR-менеджеров, занимающих должности руководителей служб управления человеческими ресурсами (управлений, департаментов, отделов). Они представляют широкий спектр нижегородских бизнес-компаний, работающих в различных отраслях экономики, в том числе: продажа и обслуживание автомобилей, дистрибуция продуктов питания, HoReCa, ведомственная медицина, производство продуктов питания, банки, телекоммуникации, промышленное производство и другие. Среди них по своему масштабу 6 компаний являются нижегородскими, 6 – региональными, 11 – российскими и 7 – транснациональными.

Опрос проводился в форме стандартизированного интервью. Разработанный нами опросник включал в себя двадцать один вопрос, разбитых на четыре блока. Первый блок включал в себя восемь вопросов, которые направлены на выявление общих характеристик компании: название; отрасль экономики; масштаб деятельности (нижегородская, региональная, российская, транснациональная); возраст; размер (численность персонала), стадия развития (формирования, интенсивного роста, стабилизации или спада); структура (линейная, функциональная, проектная или матричная); тип организационной культуры (сетевая, общинная, наемническая или фрагментированная). Второй блок состоял из четырех вопросов, которые нацелены на выявление организационных изменений и оценку (по 7-балльной шкале) общей интенсивности сопротивления персонала изменениям и интенсивности сопротивления по каждому из изменений. Третий блок включал в себя четыре вопроса, в которых респондент должен был оценить (по 7-балльной шкале) индивидуально-

Рис. Распределение оценок интенсивности сопротивления персонала организационным изменениям

психологические и социально-психологические причины и организационные барьеры сопротивления изменениям, а также степень их негативного влияния. Предлагаемые для оценки перечни психологических причин и организационных барьеров представлены ниже:

1) *индивидуально-психологические причины*: инертность; страх перед негативными последствиями; отсутствие уважения и доверия к лицам, осуществляющим изменения;

2) *социально-психологические причины*: высокая групповая сплоченность в ситуации несовпадения целей группы и организации; групповые нормы, противоречащие организационным изменениям; потеря власти подразделения;

3) *организационные барьеры*: «жесткая» структура компании; особенности организационной культуры; отсутствие ясной стратегии изменений; авторитарный стиль управления, несовершенная система коммуникаций.

И, наконец, четвертый блок состоял из пяти вопросов, которые были нацелены на выявление функций HR-менеджера в управлении изменениями, используемых методов преодоления психологических причин и организационных барьеров. Результаты проведенного опроса были подвергнуты статистической обработке с помощью программы SPSS 13.0 for Windows.

Результаты исследования

Анализ проводимых нововведений показывает, что чаще всего они касаются структуры компании (80% респондентов), внедрения новых технологий работы (67%), а также создания нового продукта и нововведений в системе материального стимулирования (по 60%). Относительно реже происходят изменения в стиле управления и корпоративной культуре (50%), а также в кадровой политике (43%). В целом, полученные результаты свидетельствуют о том, что нижегородские бизнес-компании активно проводят плановые изменения. При этом эти изменения носят *комплексный* характер, то есть одновременно реализуется несколько направлений изменений. По оценке HR-менеджеров, приоритетными направлениями изменений выступают: 1) внедрение новых технологий работы, 2) создание нового продукта и 3) изменения в стиле управления и корпоративной культуре. Отметим также, что если высокая активность изменений в администрировании, технологиях, продукте была достаточно прогнозируемой, то активность преобразований в сфере управления персоналом оказалась для нас неожиданной. Этот факт свидетельствует о возросшем внимании топ-менеджеров к управлению человеческими ресурсами и признании его потенциала в повышении организационной эффективности.

На рисунке дано распределение оценок интенсивности сопротивления персонала организационным изменениям. Легко видеть, что оно близко к нормальному и наиболее типичной является средняя оценка интенсивности сопротивления. Этот результат объясняется, на наш взгляд, тем, что средняя интенсивность сопротивления представляет собой тот максимально допустимый уровень пассивного сопротивления, за пределам которого оно превращается в открытое сопротивление – со всеми вытекающими для работника негативными последствиями, вплоть до его увольнения из компании. Подчеркнем, что в существующей практике сопротивление персонала изменениям осуществляется преимущественно в пассивной форме,

Таблица 1

Результаты ранжирования факторов сопротивления изменениям

Факторы	*1-е место*	*2-е место*	*3-е место*
Индивидуально-психологические причины	12	8	10
Социально-психологические причины	7	16	7
Организационные барьеры	11	6	13

Таблица 2

Влияние психологических причин и организационных барьеров на сопротивление персонала изменениям

№	Психологические причины и организационные барьеры сопротивления персонала изменениям	*Степень влияния*	
	Индивидуально-психологические причины	Средн. значен.	Стан. откл.
1	*Инертность, нежелание преодолевать трудности и брать на себя дополнительные обязательства*	4.65	1.69
2	*Страх перед реальными или воображаемыми негативными последствиями изменений*	3.83	1.80
3	*Отсутствие уважения и доверия к лицам, осуществляющим изменения*	2.7	1.70
	Социально-психологические причины		
4	*Групповые нормы, противоречащие организационным изменениям*	3.8	1.85
5	*Групповая сплоченность в ситуации несовпадения целей группы и целей организации*	3.73	1.76
6	*Угроза потери власти подразделения*	2.98	2.06
	Организационные барьеры		
7	*Несовершенная система организационной коммуникации*	4.27	1.70
8	*Особенности организационной культуры*	3.3	2.00
9	*Отсутствие ясной стратегии развития компании*	3.3	2.00
10	*«Жесткая» структура компании*	3	2,06
11	*Авторитарный стиль управления*	2.87	2.33

которая обычно не предполагает высокой интенсивности.

Для понимания механизма сопротивления персонала изменениям важным является вопрос о сравнительной силе негативного влияния индивидуально-психологических и социально-психологических причин и организационных барьеров. В табл. 1 представлены результаты ранжирования HR-менеджерами этих трех групп факторов.

Полученные результаты свидетельствуют о том, что ведущую роль в возникновении сопротивления персонала изменениям HR-менеджеры отводят индивидуально-психологическим причинам и организационным барьерам. При этом социально-психологические причины также оцениваются как важные, но их влияние оценивается как менее значимое.

В табл. 2 приведены усредненные оценки влияния на сопротивление персонала изменениям по всему перечню психологических причин и организационным барьерам.

Полученные результаты свидетельствуют о том, что все выделенные в нашей систематизации психологические причины и организационные барьеры оказывают влияние на сопротивление персонала организационным изменениям, – диапазон влияния охватывает значения от «ниже среднего» до «среднего». В группе индивидуально-психологических причин наибольшее влияние на сопротивление персонала организационным изменениям оказывает инертность, на втором месте идет страх перед негативными последствиями и на третьем – отсутствие уважения и доверия к руководителям (между ними зафиксированы статистически значимые различия при $p < 0.05$). Среди социально-психологических причин наибольшее влияние на сопротивление организационным изменениям оказывают групповые нормы и групповая сплоченность (они делят 1–2-е место), а замыкает список причин угроза потери власти подразделения (при $p < 0.05$). В третьей группе статистически значимые различия между организационными барьерами не обнаружены, однако наблюдается тенденция к доминированию несовершенной системы организационных коммуникаций.

Таблица 3

Корреляции психологических причин и организационных барьеров

№	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	Кол.
1		*					*	*	*			4
2	*											1
3					*							1
4							*					1
5			*							*		2
6											*	1
7	*			*								2
8	*								*	*		3
9	*							*			*	3
10					*			*				2
11						*			*			2

Анализ корреляций между отдельными психологическими причинами и организационными барьерами показывает, что между ними существуют тесные взаимосвязи. В табл. 3 отражены сильные корреляционные связи (при $p < 0.01$).

Если оценивать количество внутригрупповых связей, то наибольшее количество корреляций существует в группе организационных барьеров – шесть корреляций, в то время как в группе индивидуально-психологических причин – одна, а в группе социально-психологических причин их нет. Это свидетельствует о тесной взаимосвязи и взаимообусловленности ключевых организационных характеристик – типа структуры, стратегии развития, особенностей культуры, системы коммуникаций и стиля управления, которые могут выступать как барьеры сопротивления изменениям. Заслуживает внимания также взаимосвязь двух ведущих индивидуально-психологических причин – инертности и страха. Особый интерес здесь представляет механизм их взаимодействия. Если же рассматривать межгрупповые связи, то на первый план выходит связь инертности с тремя организационными барьерами: несовершенной системой организационной коммуникации, особенностями организационной культуры и отсутствием ясной стратегии развития. Наличие этих связей позволяет предположить, что указанные организационные барьеры являются предпосылками формирования и усиления инертности.

Какие задачи решают HR-менеджеры в процессе управлении плановыми изменениями в своих компаниях? Результаты опроса показывают, что при выполнении HR-менеджером роли «агента перемен» выстраивается следующая иерархия задач: 1) информируют и разъясняют персоналу содержание изменений; 2) контролируют ход проведения изменений; 3) участвуют в обсуждении целесообразности и в разработке плана изменений; 4) способствуют преодолению сопротивления изменениям; 5) инициируют проведение изменений. Отметим, что задача по информированию и разъяснению персоналу содержания изменений может появляться в работе HR-менеджера дважды: до начала реализации изменений, выполняя профилактическую роль, и в процессе реализации изменений как один из методов преодоления сопротивления. При оценке роли линейного менеджера (руководителя структурного подразделения) в преодолении сопротивления организационным изменениям большинство респондентов (57%) ответили, что линейный менеджер и HR-менеджер должны нести совместную ответственность (на паритетных началах) за преодоление сопротивления персонала изменениям. При этом 27% респондентов считают, что ведущая роль должна принадлежать линейному менеджеру, а вспомогательная HR-менеджеру и 23% респондентов, напротив, отводят ведущую роль HR-менеджеру, а вспомогательную линейному менеджеру. Таким образом, можно сделать вывод о том, что HR-менеджеры активно участвуют в управлении организационными изменениями и важным условием преодоления сопротивления считают взаимодействие с линейными менеджерами.

Для преодоления индивидуально-психологических причин сопротивления персонала изменениям HR-менеджеры используют в основном профессиональное обучение новым компетенциям (67% респондентов) и психологическую помощь и поддержку (63%). Для преодоления социально-психологических причин сопротивления изменениям чаще всего используется групповое обсуждение и дискуссии (70%); кроме этого используются также мотивационный тренинг (47%), и ротация состава команд (40%). Для преодоления организационных барьеров сопротивления изменениям основными методами являются: разъяснение актуальности организационных изменений (87%); контроль и

принуждение к внедрению нововведений (67%); совершенствование организационных коммуникаций (63%); вовлечение сотрудников в процесс принятия решений (53%); проектирование новой структуры компании (30%); трансформация организационной культуры (17%). Обобщая эти результаты, можно заключить, что при преодолении психологических причин сопротивления персонала используются в основном *«мягкие» методы межличностного влияния*: обучение, психологическая поддержка и разъяснение, а для преодоления организационных барьеров на первый план выходят *административные методы*, направленные на совершенствование организационных коммуникаций и использование власти принуждения. При этом значительно реже используются методы, связанные с перепроектированием ключевых организационных характеристик. Справедливости ради следует отметить, что реализация этих методов является объективно сложной задачей и не всегда сопровождает проводимые изменения.

Выводы

В современных условиях организационные изменения являются характерным атрибутом жизнедеятельности бизнес-компаний. HR-менеджеры активно участвуют в управлении организационными изменениями и важным условием преодоления сопротивления считают *взаимодействие с линейными менеджерами*.

Проводимые организационные изменения, носят, как правило, *комплексный* характер, то есть изменения реализуются одновременно в нескольких направлениях. Приоритетными направлениями изменений в бизнес-компаниях являются: 1) внедрение новых технологий работы, 2) создание нового продукта и 3) изменения в стиле управления и корпоративной культуре. В последние годы возрастает также активность преобразований в сфере управления человеческими ресурсами, что свидетельствует о признании потенциала этой сферы в повышении организационной эффективности. Общее (интегральное) сопротивление персонала проводимым организационным изменениям имеет *среднюю интенсивность* и протекает в *пассивной форме*.

Ведущую роль в возникновении сопротивления персонала организационным изменениям играют *индивидуально-психологические причины* и *организационные барьеры*. Важную роль в возникновении сопротивления играют также и *социально-психологические причины*, однако их влияние оценивается как менее значимое. Среди индивидуально-психологических причин наибольшее влияние на сопротивление персонала изменениям оказывает *инертность,* а второе место занимает *страх перед негативными последствиями изменений*. Среди социально-психологических причин наибольшее влияние на сопротивление персонала оказывают *групповые нормы* и *групповая сплоченность*, которые делят 1– 2-е место. В группе организационных барьеров статистических различий между влиянием барьеров не обнаружено, при этом существует тенденция к доминированию *несовершенной системы коммуникаций*.

Анализ внутригрупповых корреляционных связей свидетельствует о том, что наиболее взаимосвязанными являются организационные барьеры, отражающие ключевые организационные характеристики: тип структуры, стратегия развития, особенности культуры, система коммуникаций и стиль управления. Особого внимания заслуживает также взаимосвязь двух ведущих индивидуально-психологических причин – инертности и страха: она ставит вопрос о *механизме их взаимодействия*. При анализе межгрупповых корреляций обращает на себя внимание связь инертности с тремя организационными барьерами: несовершенной системой организационной коммуникации, особенностями организационной культуры и отсутствием ясной стратегии развития. Это позволяет предположить, что указанные организационные барьеры выступают *предпосылками формирования и усиления инертности*.

Для преодоления психологических причин сопротивления персонала HR-менеджеры используют в основном «мягкие» *методы межличностного влияния*: обучение, разъяснение и психологическую поддержку, а для преодоления организационных барьеров – *методы администрирования*, направленные на совершенствование организационных коммуникаций и использование власти принуждения.

Список литературы

1. Андреева Т.Е. Управление персоналом в период изменений в российских компаниях: методики распространенные и результативные. Российский журнал менеджмента, Т. 4. № 2. 2006. С. 25–48.

2. Бухбиндер Р.Г. Организационные изменения: проблема сопротивления персонала и пути ее решения. Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2009. № 4. С. 100–106.

3. Киган Р., Лейхи Л. Истинная причина нелюбви к переменам / Корпоративная культура и управление изменениями: Пер. с англ. 2-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 192 с. (Серия «Классика Harvard Business Review»).

4. Фаерман М.И. Комплексный социально-психологический подход к предупреждению сопротивлений нововведениям персонала: на примере организаций малого и среднего бизнеса // Дис… канд. психол. наук: 19.00.05, 19.00.03. Ярославль, 2007. 199 с.

5. Maurer R. Applying what we've learned about change // The Journal for Quality and Participation. 2010. Vol. 22. No. 2. P. 35–38.

6. Арджирис К. Организационное научение / Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2004. XLIII, 563 с. (Серия «Менеджмент для лидера»).

7. Bennebroek Gravenhorst K.M., Werkman R.A., Boonstra J.J. The change capacity of organizations: general assessment and five configurations, Applied Psychology: An international Review. 2003. Vol. 52. P. 83–105.

8. Ijaz S. and Vitalis A. Resistance to organizational change: putting the jigsaw together // International Review of Business Research Papers. 2011. Vol. 7. No. 3. P. 112–121.

9. Гринберг Дж., Бэйрон Р.. Организационное поведение: от теории к практике / Пер. с англ.: О.В. Бредихина, В.Д. Соколова. М.: ООО «Вершина», 2004. 912 с.

10. Мкртычян Г.А., Войлокова Е.Е. Опыт построения классификации причин сопротивления организационным изменениям // Труды Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е. Алексеева. 2013. № 101 (4). С. 285–295.

11. Ульрих Д. Эффективное управление персоналом: новая роль HR-менеджера в организации: Пер. с англ. М.: ООО «ИД «Вильямс», 2007. 304 с.

12. Kotter J.P. and Schlesinger L.A. Choosing strategies for change // Harvard Business Review. 1979. Vol. 57. P. 106–114.

RESISTANCE OF THE PERSONNEL TO CHANGE AS ASSESSED BY HR MANAGERS

G.A. Mkrtychyan, E.E. Voylokova

The aim of this study was to diagnose the causes of psychological and organizational barriers of the personnel's resistance to change. We used a standardized interview method based on a questionnaire developed by the authors. The respondents were thirty HR managers of Nizhni Novgorod business companies representing different sectors of the economy. The study showed that the resistance of the personnel to change has a moderate intensity and a passive form. It was revealed that individual psychological causes and organizational barriers play the leading role in the resistance of personnel to change. It was found that among individual psychological causes, inertia has the greatest impact on the resistance of personnel to change, and in the second place, there is the fear of negative consequences of the changes. HR managers are actively involved in the management of organizational change, including overcoming the resistance of the personnel to change. To overcome the psychological causes of personnel resistance, HR managers use "soft" methods of interpersonal influence: teaching, explanation and psychological support. To overcome organizational barriers, administrative methods are applied.

Keywords: organizational change, resistance of personnel, psychological reasons, organizational barriers, HR manager, methods of overcoming resistance.

References

1. Andreeva T.E. Upravlenie personalom v period izmeneniy v rossiyskikh kompaniyakh: metodiki rasprostranennye i rezul'tativnye. Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta, T. 4. № 2. 2006. S. 25–48.

2. Bukhbinder R.G. Organizatsionnye izmeneniya: problema soprotivleniya personala i puti ee resheniya. Vestnik Omskogo universiteta. Seriya «Ekonomika». 2009. № 4. S. 100–106.

3. Kigan R., Leykhi L. Istinnaya prichina nelyubvi k peremenam / Korporativnaya kul'tura i upravlenie izmeneniyami: Per. s angl. 2-e izd. M.: Al'pina Biznes Buks, 2007. 192 s. (Seriya «Klassika Harvard Business Review»).

4. Faerman M.I. Kompleksnyy sotsial'no-psikhologicheskiy podkhod k preduprezhdeniyu soprotivleniy novovvedeniyam personala: na primere organizatsiy malogo i srednego biznesa // Dis… kand. psikhol. nauk: 19.00.05, 19.00.03. Yaroslavl', 2007. 199 s.

5. Maurer R. Applying what we've learned about change // The Journal for Quality and Participation. 2010. Vol. 22. No. 2. P. 35–38.

6. Ardzhiris K. Organizatsionnoe nauchenie / Per. s angl. M.: INFRA-M, 2004. XLIII, 563 s. (Seriya «Menedzhment dlya lidera»).

7. Bennebroek Gravenhorst K.M., Werkman R.A., Boonstra J.J. The change capacity of organizations: general assessment and five configurations, Applied Psychology: An international Review. 2003. Vol. 52. P. 83–105.

8. Ijaz S. and Vitalis A. Resistance to organizational change: putting the jigsaw together // International Review of Business Research Papers. 2011. Vol. 7. No. 3. P. 112–121.

9. Grinberg Dzh., Beyron R.. Organizatsionnoe povedenie: ot teorii k praktike / Per. s angl.: O.V. Bredikhina, V.D. Sokolova. M.: OOO «Vershina», 2004. 912 s.

10. Mkrtychyan G.A., Voylokova E.E. Opyt postroeniya klassifikatsii prichin soprotivleniya organizatsionnym izmeneniyam // Trudy Nizhegorodskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta im. R.E. Alekseeva. 2013. № 101 (4). С. 285–295.

11. Ul'rikh D. Effektivnoe upravlenie personalom: novaya rol' HR-menedzhera v organizatsii: Per. s angl. M.: OOO «ID «Vil'yams», 2007. 304 s.

12. Kotter J.P. and Schlesinger L.A. Choosing strategies for change // Harvard Business Review. 1979. Vol. 57. P. 106–114.

УДК 338.5

ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ИННОВАЦИОННУЮ ПРОДУКЦИЮ

© 2015 г.

Ю.О. Плехова, О.С. Емелина

Нижегородский госуниверситет им. Н.И. Лобачевского

oksanaemelina87@gmail.com

Поступила в редакцию 09.09.2014

Определены особенности разработки ценовой политики на инновационную продукцию. Исследованы стратегии и методы ценообразования, а также их применение на рынке высокотехнологичной продукции. Предложено использование моделей ценообразования в зависимости от стадии инновационного цикла.

Ключевые слова: инновационная продукция, ценовая политика, стратегия ценообразования, метод ценообразования, инновационный цикл.

Цена является одним из важнейших факторов, влияющих на конкурентоспособность продукции на рынке. Правильное позиционирование высокотехнологичного продукта с точки зрения цены является залогом конкурентного преимущества инновационного бизнеса. Однако процесс ценообразования на инновационный продукт крайне сложен, поскольку, как правило, отсутствуют достоверные показатели, позволяющие объективно и однозначно оценить исследовательский труд, необходимый для создания новшества. Кроме того, если речь идет о принципиально новом продукте, возникают трудности с определением той цены, которая будет принята потребителем. Необходимо также учитывать то, что для успешного продвижения высокотехнологичной продукции необходима ее коммерциализуемость на каждом этапе инновационного цикла. В связи с этим особую важность для инновационного продукта приобретает разработка ценовой политики, позволяющей достигать стратегических целей бизнеса.

Ценовая политика фирмы формируется в рамках общей стратегии бизнеса и включает ценовую стратегию и тактику ценообразования.

Ценовая стратегия предполагает позиционирование предлагаемого продукта на рынке. Для инновационной продукции, к которой, согласно Приказу Минсельхоза России от 18 августа 2014 г. № 323, относятся товары, работы, услуги, обладающие прежде всего научно-технической новизной, а также продукция, удовлетворяющая критериям наукоемкости (отношение затрат на исследование и разработку (НИОКР) к среднегодовому объему производства должно быть повышенным и составлять от 5 до 10%), актуальными являются две основные стратегии входа продукта на рынок с точки зрения стартовой цены:

- стратегия высоких цен («снятие сливок» – price-skimming) предусматривает продажу первоначально значительно выше издержек производства, а затем их понижения. Это относится к товарам-новинкам, защищенным патентами. Подобная стратегия возможна в условиях высокого уровня текущего спроса, восприятия высокой цены со стороны потребителя как свидетельство высокого качества товара;
- стратегия низких цен, или стратегия «проникновения» на рынок (penetration). Это делается с целью стимулирования спроса (персональные компьютеры), что эффективно на рынках с большим объемом производства и высокой эластичностью спроса, когда покупатели резко реагируют на снижение цен и увеличивают спрос. Фирма за счет массового производства выдерживает низкий уровень цен.

При использовании стратегии высоких цен на инновационный продукт (стратегия «снятия сливок») затраты окупаются достаточно быстро и формируется монопольно высокая прибыль. Однако существует значительный риск копирования продукта конкурентами. При низких ценах (стратегия захвата рынка) затраты на разработку продукта окупаются за более длительный период времени и с меньшей вероятностью появления конкурентов. Но такая стратегия возможна при больших объемах производства, которые дают возможность возмещать общей массой прибыли потери ее на отдельном изделии. Это, в свою очередь, требует значительных финансовых затрат, что делает цену проникновения на рынок почти неприемлемой для мелких и средних

предприятий (фирм), не располагающих такими финансовыми возможностями [1].

Одной из важнейших составляющих ценовой политики является выбор метода ценообразования. Для инновационной продукции данный вопрос особенно актуален.

В экономической литературе рассмотрены следующие методы ценообразования [2, 3]:

- затратный метод – позволяет установить нижний предел цены;
- доходный метод – предусматривает использование интегрального экономического эффекта. Данный метод устанавливает верхнюю границу;
- параметрический метод – основан на сравнении с изделиями одного параметрического ряда, или изделиями конкурентов;
- рыночный метод. При использовании данного метода ключевую роль играет качество проведенного маркетингового исследования (объём, ёмкость рынка, доля на рынке, эластичность спроса).

Затратным методом возможно установить нижний предел цены. Он учитывает непосредственные издержки на единицу продукта, и цена складывается из себестоимости и нормы прибыли:

$$\mathbf{Ц_з = C + C \times P_C}, \qquad (1)$$

где $Ц_з$ – цена, определяемая затратным методом, С – расчетная себестоимость продукции, P_C – расчетная рентабельность (к себестоимости) [2, 3].

Наукоемкая продукция отличается более высокими затратами на разработку, производство и коммерческую реализацию. Достаточно сложно рассчитать точную цену по затратному принципу, так как в себестоимости наукоемких продуктов значительную часть составляют затраты на НИОКР. Расходы на НИОКР являются единовременными и совершаются, как правило, задолго до выведения товара на рынок. Не имея точных прогнозов объема продаж при разном уровне цен возникают сложности в распределении затрат на НИОКР на отдельные единицы товара. Также представляет сложность установление адекватной нормы предпринимательской прибыли по причине недостаточной информационной базы о поведении продукта на рынке. Поэтому возникает потребность в поиске иного метода ценообразования.

Диаметрально противоположным методом является доходный, содержащий в своей основе использование показателя интегрального экономического эффекта.

В общем виде экономический эффект представляет собой разность между результатом (доходом), который будет получен за весь нормативный срок использования наукоемкого продукта, и затратами на их разработку, изготовление и применение. Причем расчет ведется по каждому году с последующим приведением годовых экономических эффектов к начальному периоду (году). Такая процедура приведения годовых экономических эффектов (или годовых результатов и затрат) называется обычно дисконтированием, а полученный в итоге суммарный экономический эффект – интегральным эффектом Эинт:

$$Э_{ИНТ} = \sum_{t=0}^{T} (P_t - З_t) \times a_t, \qquad (2)$$

где Т – инновационный период, лет, P_t – результат (доход) в t-м году, $З_t$ – затраты в t-м году, a_t – коэффициент дисконтирования (дисконтный множитель).

Коэффициент дисконтирования определяется по формуле:

$$a_t = \frac{1}{(1+E)^t}, \qquad (3)$$

где Е – норма дисконта, принимаемая обычно на уровне годовой ставки ссудного процента (i).

Показатель интегрального экономического эффекта используется для определения верхнего предела цены:

$$\mathbf{Ц_{ВП} = Э_{ИНТ} \times (1 - К_З)}, \qquad (4)$$

где ЦВП – верхний предел цены, $K_З$ – доля экономического эффекта, которая способна обеспечить заказчику прежний уровень расчетной рентабельности в период использования (или производства) наукоемкой продукции [2, 3].

Таким образом, при цене, установленной доходным методом, затраты на НИОКР возмещаются за срок эффективного использования наукоемкого продукта. Доходный метод (метод дисконтированных денежных потоков), в отличие от затратного, позволяет учесть ожидаемые финансовые поступления от использования наукоёмкого продукта. Однако применение данного подхода целесообразно только в случае максимально точного расчета всех возможных рисков. Также верхний предел цены не всегда устроит заказчика продукции, и в связи с этим необходимо рассмотреть еще два метода ценообразования.

Параметрические методы используются лишь в том случае, если на рынке имеются прямые конкуренты. Данный метод ценообразования базируется на определении количественной зависимости между ценами и основными потребительскими свойствами товара, входящего в параметрический ряд. Параметрический ряд

представляет собой группу товаров, которые однородны по функциональному назначению, конструкции, технологии изготовления, но имеют различия в потребительских характеристиках. Параметрические методы ценообразования включают метод сравнения удельных показателей, метод балльных параметрических оценок, метод корреляционно-регрессионного анализа, агрегатный метод.

Ограничимся рассмотрением первого метода (метода сравнения удельных показателей) как обобщающего, но в то же время наиболее точно характеризующего данную группу. Метод сравнения удельных показателей используется для расчета цены на товары, потребительская ценность которых характеризуется одним главным потребительским параметром (мощность, производительность, вес, продолжительность службы и т. д.), а соотношение между товарами можно представить в виде формулы:

$$P_2 = P_1 \times \left(\frac{N_2}{N_1}\right)^n, \qquad (5)$$

где P_2 – цена нового изделия, P_1– цена аналога, N_2 – основной параметр нового изделия (мощность, производительность, грузоподъемность и др.), N_1– основной параметр аналога, n – коэффициент торможения, обеспечивающий определенное замедление роста цены нового изделия по сравнению с ростом его основного параметра [2, 3].

Для наукоемкого продукта данный метод применим, если на рынке присутствуют конкуренты (товары одного параметрического ряда), и известны сравниваемые параметры.

Однако при отсутствии данных о продуктах-аналогах использование этого метода становится невозможным.

Также общий недостаток расчетных методов в том, что они не учитывают сбалансированности спроса и предложения. Данный недостаток позволяют устранить рыночные модели ценообразования.

В общем виде они подразделяются на три основные группы в зависимости от выбора объекта, влияющего на ценообразование: методы, ориентированные на потребителя (расчет цены, на основе экономической ценности товара, оценка максимально приемлемой цены), методы, ориентированные на характеристики спроса (установление цены на основе анализа пределов, определение цены на основе анализа пика убытков и прибылей) и методы установления цены с ориентацией на конкуренцию (следование за рыночными ценами, следование за ценами лидера, престижное ценообразование). Важнейшей особенностью данных моделей является прогнозирование конъюнктуры рынка и рыночной среды [2, 4].

Для наукоемкого продукта, рыночные модели ценообразования целесообразно применять только в комплексе с остальными способами ценообразования, так как данные методы не учитывают индивидуальных затрат инноватора по созданию, производству и выводу на рынок нового продукта и тем самым опосредованно стимулируют его к оптимизации инновационных издержек на всех стадиях инновационного цикла. Более того, рыночные методы становится возможным использовать только тогда, когда продукт прошёл все стадии НИОКР, и риски нереализуемости сняты на стадии разработки.

Рассматривая процесс ценообразования на наукоемкую продукцию, необходимо учитывать стадию инновационного цикла, на котором находится продукт. Выделяют следующие стадии: научно-исследовательская работа, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, прототипирование, малая серия, серийное производство [5, 6]. Приведенная модель инновационного цикла безусловно, не отражает всей полноты и сложности процесса, в особенности обратного влияния результатов этапов, приближенных к рынку, на коррекцию результатов более ранних этапов. Это может выражаться, например, в необходимости дополнительных научных исследований для ответа на вопросы, возникшие при выполнении опытно-конструкторских работ. Более того, исследования и разработки, направленные на создание новой продукции, могут начинаться позднее, чем начинается проектирование их производства и даже создание основных средств этого производства [6]. Однако для целей исследования методов ценообразования на инновационный продукт данная модель вполне применима.

Процесс создания и освоения новой техники начинается с фундаментальных исследований, направленных на получение новых научных знаний и выявление наиболее существенных закономерностей. Прикладные научно-исследовательские работы основываются на результатах фундаментальных исследований и включают изучение технической возможности, социально-экономической эффективности и путей практического использования результатов фундаментальных исследований в конкретной области. Их продукцией является отраслевая информация: создание технологических регламентов, эскизных проектов и аванпроектов, техни-

ческих заданий и требований, методик и стандартов, типовых нормативов, а также других научных рекомендаций. На этой стадии осуществляются и опытно-экспериментальные работы, связанные с лабораторными и полупроизводственными испытаниями. Выполнение прикладных научно-исследовательских работ связано с высокой вероятностью получения отрицательных результатов. Возникает риск потерь при вложении средств в проведение прикладных НИР [6, 7].

На стадии разработки выполняется изготовление на основе результатов прикладных исследований и опытно-экспериментальной проверки научно-технической документации для создания новых или усовершенствованных изделий, сооружений, процессов и систем управления. Эта фаза включает опытное производство – изготовление первых образцов изделий или их оригинальных узлов с целью испытания их качества и соответствия техническому заданию. Фазы прикладных исследований и разработок часто соединяются в одну фазу – научно-исследовательская и опытно-конструкторская подготовка производства (НИОКР). НИОКР проводятся как в специализированных лабораториях, конструкторских бюро, опытных производствах, так и в научно-производственных подразделениях крупных фирм. На этой фазе жизненного цикла инновация существует в виде проекта, опытного образца, полезной модели [6].

Для выполнения условия коммерциализуемости разработки на каждом этапе цикла необходимо постоянно оценивать целесообразность финансовых вложений. На этапе НИОКР, когда конечный продукт еще не разработан, можно говорить об инновационной технологии как определенной стадии создания инновационной продукции. Инновационная технология выступает в роли объекта лицензионной сделки, и ее стоимость возможно установить на основе доходного метода. На данном этапе оценивается прибыльность технологии для приобретателя лицензии с помощью дисконтированного дохода.

На этапе прототипирования создаются опытные образцы или работающие модели, системы для демонстрации заказчику или проверки возможности реализации. Прототип позже уточняется для получения конечного продукта. Стадия прототипирования необходима для достижения следующих результатов: сокращение длительности технической подготовки производства новой продукции, повышение гибкости производства, а также, что является важным для экономики компании, – снижение себестоимости продукции, особенно в мелкосерийном или единичном производстве. После выполнения НИОКР и выхода на стадию прототипирования появляется возможность оценить будущий конечный продукт. Для данных целей используется затратный метод, позволяющий установить нижний предел цены. Однако всё еще представляет сложность определение адекватной нормы рентабельности, так как данный метод не предполагает анализа конкурентного поля, он лишь позволяет рассчитать цену на основе произведенных и предполагаемых затрат. Поэтому на этапе прототипирования будет актуальным доходный метод, но внимание следует акцентировать на будущих инвестициях в процесс производства и непосредственный выход на рынок уже конечного продукта.

При выходе на этап малой серии осуществляется внедрение результатов разработки в производство. Начинается процесс коммерциализации конечного инновационного продукта от запуска в производство и выхода на рынок и далее по основным фазам жизненного цикла товара. На этом этапе инновационного процесса реакция рынка на нововведение ещё неизвестна и риски отторжения предлагаемого товара весьма вероятны. Инвестиции продолжают носить рисковый характер. При получении малой серии наукоёмкой продукции проводятся рыночные испытания («зондаж рынка») для апробации новшества и определения недоработок. Здесь возможна попытка установления цены на основе ценовых стратегий «снятие сливок» или «прорыв на рынок». Также применяется параметрический метод (при наличии конкурентов), так как потребительские характеристики продукта становятся известны. Продукт проходит технологическую подготовку, проверку в производстве, вследствие чего происходит корректировка нижнего предела цены, установленного затратным принципом.

Завершающим этапом инновационного цикла является серийное производство продукции. Происходит процесс тиражирования продукта, и становится известной реакция рынка на новшество, в результате которой снимаются риски несоответствия объемов спроса и предложения [6]. После появления товара на рынке необходимо использовать все разновидности рыночных моделей ценообразования, так как происходит непосредственное взаимодействие между производителем и потребителем инновационного продукта. В конкурентной среде, когда производитель стремится максимизировать свою прибыль, а потребитель минимизировать расхо-

ды, целесообразно использование методов ценообразования, нацеленных: а) на максимизацию продаж с учетом эластичности спроса; б) на максимизацию продаж с использованием ценовых скидок; в) на максимизацию продаж с учетом психологических особенностей потребителя.

После выведения товара в свободное обращение необходимо применять комбинацию методов и стратегий ценообразования для сохранения конкурентного преимущества.

Таким образом, разработка ценовой политики занимает важнейшее место в процессе стратегического планирования деятельности компании. Безусловно, на механизм ценообразования продукта могут влиять различные факторы, такие как тип рынка, предпочтения потребителей, государственные регуляторы, но на рынке высокотехнологичной продукции одним из основных факторов будет являться стадия инновационного цикла. Также необходимо отметить, что уже на этапе замысла высокотехнологичного продукта следует задуматься о соотношении цены и качества (полезности) для потребителя и проанализировать целесообразность развертывания инновационной деятельности по созданию продукции.

Список литературы

1. Васюхин О.В., Левин М.К. Сравнительный анализ методов ценообразования инновационной продукции // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 2.

2. Васюхин О.В. Основы ценообразования. СПб.: СПбГУ ИТМО, 2010. 110 с.

3. Герасименко В.В. Ценообразование: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2005. 422 с.

4. Орлова Е.В., Ульмасова И.С. Методы ценообразования и их использование на высококонкурентном рынке // Молодой ученый. 2014. № 3. С. 495–497.

5. Антонец В.Л., Нечаева Н.В., Хомкин К.А., Шведова В.В. Инновационный бизнес: формирование моделей коммерциализации перспективных разработок: Учеб. пособие / Под ред. К.А. Хомкина. М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2009. 320 с.

6. Антонец В.Л., Нечаева Н.В., Суркова А.С., Абубакирова К.Н., Рунова Е.В., Левчук И.В. Основы инновационной деятельности: Учебное пособие / Под общей ред. проф. Б.И. Бедного. Нижний Новгород: Изд-во Нижегородского госуниверситета, 2014. 301 с.

7. Плехова Ю.О., Ефимычев Ю.И., Волков А.В. Анализ источников и объемов инвестиций в отечественные инновационные предприятия // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2012. № 1 (1). С. 239–243.

SPECIFIC FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF PRICING POLICIES FOR INNOVATIVE PRODUCTS

Yu.O. Plekhova, O.S. Emelina

This paper aims to examine the development of pricing policies for innovative products. We study pricing strategies and methods and their application in the market of high-tech products. The use of pricing models depending on the stage of the innovation cycle is proposed.

Keywords: innovative products, pricing, pricing strategy, pricing method, innovation cycle.

References

1. Vasyukhin O.V., Levin M.K. Sravnitel'nyy analiz metodov tsenoobrazovaniya innovatsionnoy produktsii // Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya. 2014. № 2.

2. Vasyukhin O.V. Osnovy tsenoobrazovaniya. SPb.: SPbGU ITMO, 2010. 110 s.

3. Gerasimenko V.V. Tsenoobrazovanie: Ucheb. posobie. M.: INFRA-M, 2005. 422 s.

4. Orlova E.V., Ul'masova I.S. Metody tsenoobrazovaniya i ikh ispol'zovanie na vysokokonkurentnom rynke // Molodoy uchenyy. 2014. № 3. S. 495–497.

5. Antonets V.L., Nechaeva N.V., Khomkin K.A., Shvedova V.V. Innovatsionnyy biznes: formirovanie modeley kommertsializatsii perspektivnykh razrabotok: Ucheb. posobie / Pod red. K.A. Khomkina. M.: Izd-vo «Delo» ANKh, 2009. 320 s.

6. Antonets V.L., Nechaeva N.V., Surkova A.S., Abubakirova K.N., Runova E.V., Levchuk I.V. Osnovy innovatsionnoy deyatel'nosti: Uchebnoe posobie / Pod obshchey red. prof. B.I. Bednogo. Nizhniy Novgorod: Izd-vo Nizhegorodskogo gosuniversiteta, 2014. 301 s.

7. Plekhova Yu.O., Efimychev Yu.I., Volkov A.V. Analiz istochnikov i ob"emov investitsiy v otechestvennye innovatsionnye predpriyatiya // Vestnik Nizhegorodskogo universiteta im. N.I. Lobachevskogo. 2012. № 1 (1). S. 239–243.

УДК 330.1

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2015 г.

А.П. Рябчиков

Нижегородский госуниверситет им. Н.И. Лобачевского

anton.ryabchikov@gmail.com

Поступила в редакцию 09.09.2014

Показана возрастающая значимость «неосязаемых активов» в формировании рыночной стоимости предприятия, измеряемая коэффициентом Тобина. Через взаимосвязь понятий интеллектуального капитала, интеллектуальной собственности и нематериальных активов объяснены состав и структура «неосязаемых активов». Зарубежные эконометрические исследования свидетельствуют о положительном влиянии различных факторов в составе «неосязаемых активов» на рыночную стоимость компаний, а следовательно, о возможности управления этой стоимостью. Однако в отношении отечественных предприятий подобного влияния нами выявлено не было. По мнению автора, отечественным предприятиям, в силу их недооценки рынком, следует уделять повышенное внимание присвоению и эффективности эксплуатации нематериальных активов как потенциальному экономическому инструменту увеличения собственной стоимости.

Ключевые слова: неосязаемые активы, интеллектуальная собственность, нематериальные активы, коэффициент Тобина, стоимость предприятия.

Согласно положениям микроэкономической теории, одной из целей существования компании (фирмы, предприятия) на рынке является повышение ее собственной стоимости [1–2]. В отношении публичных компаний принято говорить об акционерной стоимости, которая складывается на рынке ценных бумаг [3–5]. В общем случае, на стоимость компании оказывает влияние множество факторов. Среди таких факторов в соответствующей литературе [6] выделяют: доходы полученные и ожидаемые, бухгалтерскую прибыль, балансовую стоимость, дисконтированные денежные потоки, а также «неосязаемые активы».

Тенденция последних десятилетий заключается в том, что доля «неосязаемых активов» в стоимости компаний увеличилась в среднем с 40% (начало 80-х годов прошлого века) до 75% (2005 г.) [7]. На это же, например, указывают результаты анализа, проведенного аудиторской компанией PricewaterhouseCoopers на основе данных 180 сделок слияния-поглощения, совершенных в США за 2003 г. В среднем 74% от стоимости сделки приходилось на «неосязаемые активы», оставшиеся 26% – на прочие активы [8]. Даже для ресурсоемких горнодобывающих и обрабатывающих производств этот показатель составлял 37.7% в 1982 г., а десять лет спустя возрос до 62.1% [9]. Этими обстоятельствами вызван высокий научный интерес к проблеме поиска интегральной характеристики стоимости компании с учетом вклада «неосязаемых активов», а также к исследованию влияния различных факторов в составе таких активов на их стоимость.

Возможность выделения и измерения нематериальной составляющей в стоимости основывается на том положении, что справедливая стоимость активов компании определяется рынком. В условиях эффективного рынка адекватным индикатором стоимости компании выступает цена ее акций на бирже. Согласно [10] «нематериальная» часть стоимости определяется как разность между рыночной капитализацией и стоимостью замещения реальных активов. Распространение, однако, получил показатель не абсолютной разности, а отношения этих величин, известный как коэффициент Тобина (по имени американского экономиста, лауреата Нобелевской премии 1981 г. в области экономики Джеймса Тобина). Позднее были получены удобные аппроксимирующие функции, позволяющие рассчитать коэффициент Тобина исключительно на основе данных финансовой отчетности (см., например, [3–4]). Пороговым значением коэффициента является 1: случаи, где коэффициент значительно превосходит 1, указывают на определяющее влияние нематериальной составляющей на рыночную стоимость компании; случаи, где коэффициент ниже 1, свидетельствуют о том, что оценка компании рынком не превосходит стоимости ее основных

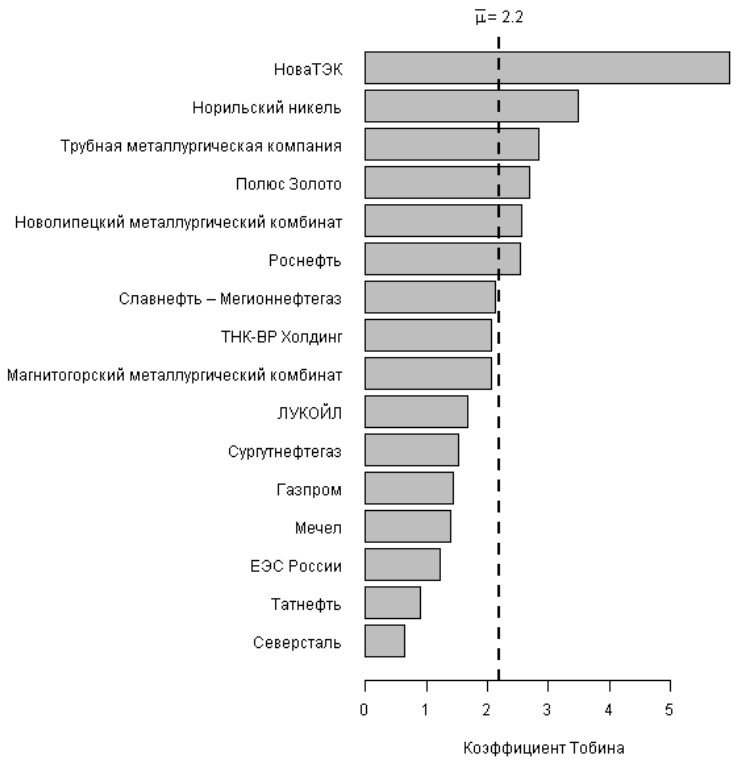


Рис. 1. Значения коэффициента Тобина для некоторых российских компаний добывающей отрасли (по состоянию на 2007 год)

средств. Значения коэффициента Тобина для наиболее показательных сделок слияния-поглощения американских компаний, где доля «неосязаемых активов» в стоимости компании в несколько раз – до двадцати – превышала долю материальной составляющей, можно найти в обзорных работах А.Л. Гапоненко (см., например, [11]). Соответствующие значения коэффициента [12] для ряда российских компаний сектора добычи и переработки приведены на диаграмме рис. 1. Среднее значение коэффициента равно 2.20, максимальное – 5.98. Очевидно, что резервы роста коэффициента Тобина для отечественных предприятий значительны и могут быть реализованы за счет увеличения нематериальной составляющей их стоимости. Недооценка же предприятий, традиционно формирующих экспортный потенциал российской экономики, может свидетельствовать о недостатке внимания менеджмента к нематериальной компоненте стоимости компании. Прежде чем перейти к рассмотрению конкретных факторов, оказывающих влияние на рыночную стоимость компании, разберем состав и структуру «неосязаемых активов».

Современная экономическая теория расширяет «классическое» определение активов как совокупности имущественных прав: материальных ценностей, денежных средств и долговых требований (см., например, [13]). Под активами понимается совокупность всех легальных ресурсов, позволяющих получать доходы и прибыль за счет привлечения и обслуживания клиентов. Очевидно, сюда относятся не только основные, денежные средства и запасы, но и интеллектуальная собственность, способности персонала к труду, деловые качества лидера (так называемый персональный гудвилл), налаженные связи с клиентами и поставщиками и т.д. Попытки объяснить структуру, источники и роль «новых» активов в экономике знаний привели к появлению теории интеллектуального капитала и целого ряда терминов, характеризующих перечисленную совокупность «неосязаемостей». Это «интеллектуальные активы», «интеллектуальный капитал», «неосязаемые активы», «неосязаемый капитал», «нематериальные активы» и др. Структура «интеллектуальных активов», предложенная в работе Эдвинссона и Мэлоуна [14], основоположников концепции интеллектуального капитала, представлена на рис. 2. Смыслы, вкладываемые в перечисленные понятия представителями различных школ, зачастую не совпадают, но схожесть всех терминов в том, что появление каждого из них – попытка ответа на один и тот же вопрос: чем обусловлен столь существенный разрыв между балансовой и рыночной стоимостью компании, интегрально выраженный коэффициентом Тобина.

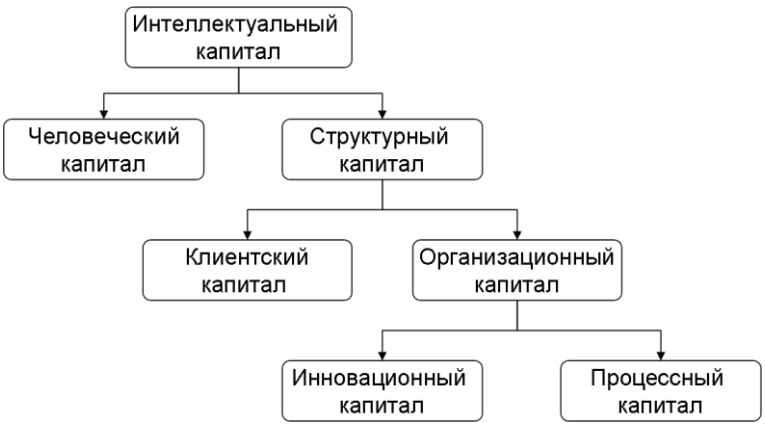


Рис. 2. Классификация компонентов интеллектуального капитала (по Эдвинссону и Мэлоуну)

Для того чтобы продемонстрировать свою уникальность в рыночном сегменте, повысить рыночную стоимость, инвестиционную привлекательность, соответствовать требованиям контролирующих органов, компании вынуждены придерживаться норм, заданных стандартами финансового учета. Однако финансовая отчетность – достаточно консервативный институт. Тем важнее становится для компаний присваиваемая компонента интеллектуального капитала, отражаемая в балансе предприятия. Добытый с помощью знаний, идентифицированный, присвоенный и подвергнутый надежной оценке актив является инструментом снижения налоговой нагрузки на компанию через относимые на себестоимость амортизационные отчисления, средством управления демонстрируемой величиной бухгалтерской прибыли, эквивалентом денежных средств в случае формирования или увеличения уставного капитала и т.д. Учетная (бухгалтерская) категория «интеллектуальных активов» представлена, в основном, интеллектуальной собственностью, т.е. исключительными правами на коммерческое использование систематизированных и отделимых от носителя знаний. Идентифицируемость, или отделимость, в свою очередь, является одним из определяющих признаков нематериальных активов как учетной категории [15]. Тем не менее соотношение интеллектуальной собственности и нематериальных активов далеко не однозначно, несмотря на значительную поэлементную общность. Анализ положений российского законодательства в области интеллектуальной собственности и бухгалтерского учета свидетельствует, что практически все исключительные права могут быть учтены в составе нематериальных активов за исключением права на защиту от недобросовестной конкуренции. Вместе с тем, например, такие нематериальные активы, как деловая репутация (гудвилл), организационные расходы, лицензии на определенные виды деятельности, не относятся к объектам интеллектуальной собственности. Несмотря на наличие ряда перспективных работ (см., например, [16]), в которых предлагаются базовые принципы и конкретные правила бухгалтерского учета интеллектуального капитала, в целом, наблюдается значительное отставание законодательства в сфере финансового учета от современной парадигмы оценки бизнеса, основанного на знаниях, что проиллюстрировано на рис. 3. Показано, что в соответствии как с российскими (ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов»), так и международными (МСФО 38 «Нематериальные активы») стандартами финансового учета на балансе фирмы может быть учтена лишь часть интеллектуального капитала компании («идентифицируемые нематериальные активы» на рис. 3). Базовый перечень активов, поддающихся стоимостной оценке, заимствован из наиболее соответствующего теории интеллектуального капитала, по крайней мере – разработанного с учетом этой теории, методического руководства № 8 (MP8) стандартов оценки Европейской группы профессиональных оценщиков – TEGOVA-2000. MP8 посвящено оценке нематериальных активов, в том числе – не включаемых в баланс компании.

Изучению влияния различных факторов на величину «интеллектуальных активов», а следовательно, и на стоимость компании, посвящена целая серия эконометрических исследований. Классической работой 1981 г. «Рыночная стоимость, исследования и разработки, патенты» [17] Ц. Грилихес начал исследование влияния на стоимость компании количества принадлежащих ей патентов (patent stock) и вложений в НИОКР[1] (R&D). В других работах исследовалось также влияние частоты цитирования (patent citation) [18], количества поданных заявок на получение

Рис. 3. Оценка и финансовый учет интеллектуального капитала компании

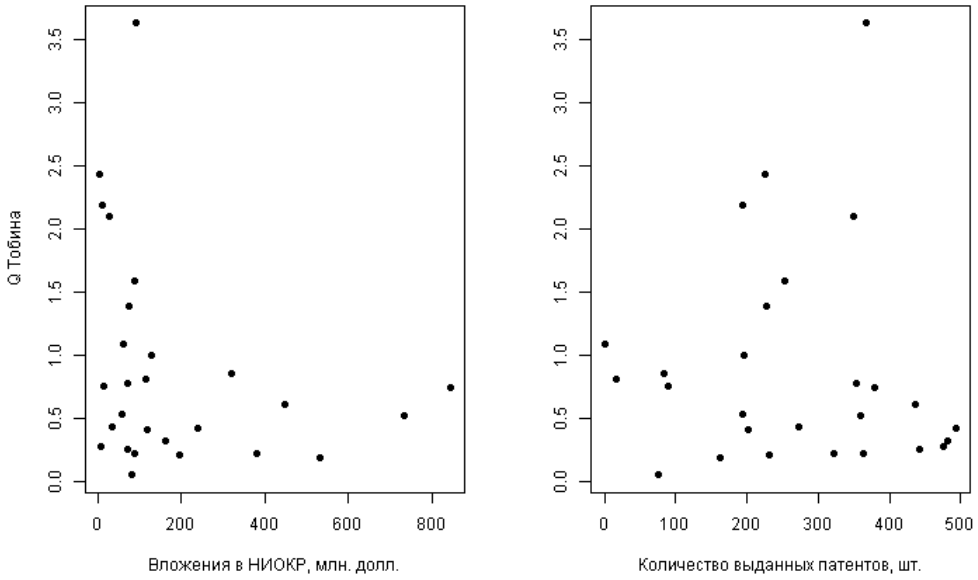


Рис. 4. Соотношение значений коэффициента Тобина с расходами на НИОКР (слева) и размером патентного портфеля компаний (справа)

патентов (patent applications) [19], затрат на рекламу (advertising) [20], деловой репутации (goodwill) и тому подобных показателей, объединяемых в указанных публикациях понятием «неосязаемые активы» (intangibles). Зависимой величиной, замещающей в эмпирических уравнениях рыночную стоимость, является коэффициент Тобина. Исследования показали, что все перечисленные факторы в той или иной мере оказывают положительное влияние на рыночную стоимость. Кроме того, в ряде работ была выявлена близкая к линейной связь стоимости крупных публичных корпораций с количеством принадлежащих им патентов и затратами на НИОКР [21].

Мы предприняли попытку установить наличие взаимосвязи между прибавкой к стоимости российских публичных компаний за счет нематериальной составляющей и некоторыми факторами, о влиянии которых на стоимость зарубежных компаний упоминалось выше. В выборку было включено 27 компаний, попавших в рейтинг Forbes Global 2012. Данные для анализа были получены из открытых источников: веб-

сайтов компаний, годовых финансовых отчетов о результатах деятельности, бухгалтерских балансов и патентной базы ФИПС. В качестве зависимой переменной в регрессионной модели рассматривался коэффициент Тобина (рис. 4), в качестве независимых переменных – расходы на осуществление НИОКР, а также количество выданных патентов на изобретения и патентных заявок, где в качестве патентообладателя указана соответствующая компания.

Анализ модели указывает на отсутствие взаимосвязи между переменными, поскольку значение F-статистики близко к 1 (p-значение > 0.05) и ни один из коэффициентов регрессии не является значимым на 5%-ном уровне значимости. Скорректированный коэффициент детерминации модели близок к 0, т.е. включенные в модель независимые переменные не объясняют изменчивость зависимой переменной. Отсутствие зависимости между переменными модели подтверждает предположение, основанное на значениях коэффициента Тобина (рис. 1), о том, что на данный момент нематериальные активы (интеллектуальная собственность) не являются инструментом влияния на стоимость отечественного бизнеса и не используются в качестве мультипликатора капитализации. Подчеркнем также, что примененная здесь двухфакторная регрессионная модель не может рассматриваться в качестве модели определения или формирования рыночной стоимости компании. Цель построения модели заключалась исключительно в проверке гипотезы о применимости в российских условиях двух наиболее цитируемых в зарубежной литературе факторов (размер патентного портфеля и вложения в исследования и разработки) управления капитализацией компании.

Вместе с тем стоит отметить сложность установления факта наличия подобной связи в силу целого ряда обстоятельств, среди которых: гетерогенность компаний выборки, наличие временн*о*го лага между периодом осуществления вложений в НИОКР и началом получения реальных экономических выгод от применения полученной технологии в производственном процессе, указание в качестве патентообладателей дочерних структур компаний (осуществляющих эксплуатацию объектов интеллектуальной собственности) и т.п. Кроме того, далеко не все принадлежащие компании патенты имеют равнозначную ценность. Как справедливо отмечено в [22], «…лишь некоторые патенты имеют реальную ценность, в то время как многие ничего не стоят».

Таким образом, можно предположить, что несмотря на мировые тенденции отечественные предприятия не склонны рассматривать интеллектуальный капитал (в узком смысле – нематериальные активы) с точки зрения получения с его помощью реальных экономических выгод в виде добавочной капитализации. Однако экономическая обоснованность формирования и качество процедур присвоения объектов интеллектуальной собственности способны превратить их в эффективный инструмент управления стоимостью отечественных предприятий. Поэтому компаниям, целенаправленно формирующим нематериальные активы, следует оценивать риски присвоения прав на технические решения, составляющие суть охраноспособных объектов интеллектуальной собственности, а также искать пути наиболее эффективной эксплуатации формируемых нематериальных активов.

Примечание

1. Затраты на научные разработки в соответствии с Международными стандартами финансового учета также могут относиться к нематериальным активам, в зависимости от реальности получения экономических выгод.

Список литературы

1. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. В 2 т. Т. 2. М., 1992.
2. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. М., 1992.
3. Lang L.H.P., Stulz R.M. Tobin’s q, corporate diversification, and firm performance // Journal of Political Economy 102, 1994. P. 1248–1280.
4. McGahan A.M. The performance of U.S. corporations: 1981–1994 // Journal of Industrial Economics 47, 1999. P. 373–398.
5. Высокотехнологичные предприятия в эпоху глобализации / И.В. Иванов, В.В. Баранов, Г.И. Лысак, О.В. Кирсанов. М.: Альпина Паблишер, 2003. 416 с.
6. Феррис К., Пешеро Б. Оценка стоимости компании: как избежать ошибок при приобретении / Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. 256 с.: ил.
7. Cukier K. A Survey of Patents and Technology // The Economist, October, 2005. P. 3–20.
8. Аксенов А.И. Оценка нематериальных активов при объединении компаний // Финансовый менеджмент. 2006. № 5. С. 46–56.
9. Stuart T.A. Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations. N.Y. – L.: Doubleday / Currency, 1998. 288 p.
10. Andersen A. The Valuation of Intangible Assets. The Economist Intelligence Unit Special Report. London, 1992.

11. Гапоненко А.Л. Управление знаниями. М.: ИПК Госслужбы, 2001. 52 с.

12. Гапоненко А.Л., Орлова Т.М. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал. М.: Эксмо, 2008. 400 с.

13. Горфинкель В.Я., Швандар В.А. Экономика предприятия. М.: ЮНИТИ, 2004. 718 с.

14. Edvinsson L., Malone M.S. Intellectual Capital: Realizing your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower, Harper Business. New York, 1997.

15. Терехова В.А. Международные и национальные стандарты учета и финансовой отчетности. СПб.: Питер, 2003. 272 с.

16. Булыга Р.П. Методологические проблемы учета, анализа и аудита интеллектуального капитала: Дис... д-ра экон. наук 08.00.12. М., 2005. 378 с.

17. Griliches Z. Market Value, R&D, and Patents. Economic Letters 7, 1981. P. 183–187.

18. Shane Hilary. Patent Citations as an Indicator of the Value of Intangible Assets in the Semiconductor Industry. Philadelphia, PA: The Wharton School, 1993.

19. Griliches Zvi, Ariel Pakes, and Bronwyn H. Hall. The Value of Patents as Indicators of Inventive Activity. Economic Policy and Technological Performance. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1987. P. 97–124.

20. Villalonga Belén. Intangible resources, Tobin's q, and sustainability of performance differences // Journal of Economic Behavior & Organization. Vol. 54. 2004. P. 205–230.

21. Griliches Z. Patent Statistics as Economic Indicators: A Survey // Journal of Economic Literature. Vol. 1990, December 1990, P. 1661–1707.

22. Bronwyn H. Hall, Adam Jaffe, and Manuel Trajtenberg. Market Value and Patent Citations: A first look. University of California, Berkeley, 2001.

THE ROLE OF INTELLECTUAL PROPERTY IN THE ENTERPRISE MARKET VALUE MANAGEMENT

A.P. Ryabchikov

The paper reveals an increasing importance of intangible assets in shaping enterprise market value as measured by Tobin's q. The composition and structure of «intangibles» are explained in terms of the interrelation of the notions of intellectual capital, intellectual property and intangible assets. Foreign econometric studies confirm the positive effect of different components of intangible assets on enterprise market value, and thus the possibility to manage that value. However, we have not been able to confirm a similar effect for domestic companies. The author believes that domestic enterprises, being underestimated by the market, should pay greater attention to appropriation and effective application of intangible assets, which could become an economic tool for increasing these enterprises' market value.

Keywords: intangibles, intellectual property, intangible assets, Tobin's q, market value.

References

1. Makkonnell K.R., Bryu S.L. Ekonomiks. V 2 t. T. 2. M., 1992.

2. Pindayk R., Rubinfel'd D. Mikroekonomika. M., 1992.

3. Lang L.H.P., Stulz R.M. Tobin's q, corporate diversification, and firm performance // Journal of Political Economy 102, 1994. P. 1248–1280.

4. McGahan A.M. The performance of U.S. corporations: 1981–1994 // Journal of Industrial Economics 47, 1999. P. 373–398.

5. Vysokotekhnologichnye predpriyatiya v epokhu globalizatsii / I.V. Ivanov, V.V. Baranov, G.I. Lysak, O.V. Kirsanov. M.: Al'pina Pablisher, 2003. 416 s.

6. Ferris K., Peshero B. Otsenka stoimosti kompanii: kak izbezhat' oshibok pri priobretenii / Per. s angl. M.: Izdatel'skiy dom «Vil'yams», 2003. 256 s.: il.

7. Cukier K. A Survey of Patents and Technology // The Economist, October, 2005. P. 3–20.

8. Aksenov A.I. Otsenka nematerial'nykh aktivov pri ob"edinenii kompaniy // Finansovyy menedzhment. 2006. № 5. S. 46–56.

9. Stuart T.A. Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations. N.Y. – L.: Doubleday / Currency, 1998. 288 p.

10. Andersen A. The Valuation of Intangible Assets. The Economist Intelligence Unit Special Report. London, 1992.

11. Gaponenko A.L. Upravlenie znaniyami. M.: IPK Gossluzhby, 2001. 52 s.

12. Gaponenko A.L., Orlova T.M. Upravlenie znaniyami. Kak prevratit' znaniya v kapital. M.: Eksmo, 2008. 400 s.

13. Gorfinkel' V.Ya., Shvandar V.A. Ekonomika predpriyatiya. M.: YuNITI, 2004. 718 s.

14. Edvinsson L., Malone M.S. Intellectual Capital: Realizing your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower, Harper Business. New York, 1997.

15. Terekhova V.A. Mezhdunarodnye i natsional'nye standarty ucheta i finansovoy otchetnosti. SPb.: Piter, 2003. 272 s.

16. Bulyga R.P. Metodologicheskie problemy ucheta, analiza i audita intellektual'nogo kapitala: Dis... d-ra ekon. nauk 08.00.12. M., 2005. 378 s.

17. Griliches Z. Market Value, R&D, and Patents. Economic Letters 7, 1981. P. 183–187.

18. Shane Hilary. Patent Citations as an Indicator of the Value of Intangible Assets in the Semiconductor Industry. Philadelphia, PA: The Wharton School, 1993.

19. Griliches Zvi, Ariel Pakes, and Bronwyn H. Hall. The Value of Patents as Indicators of Inventive Activity. Economic Policy and Technological Performance. Cam-

bridge, England: Cambridge University Press, 1987. P. 97–124.

20. Villalonga Belén. Intangible resources, Tobin's q, and sustainability of performance differences // Journal of Economic Behavior & Organization. Vol. 54. 2004. R. 205–230.

21. Griliches Z. Patent Statistics as Economic Indicators: A Survey // Journal of Economic Literature. Vol. 1990, December 1990, P. 1661–1707.

22. Bronwyn H. Hall, Adam Jaffe, and Manuel Trajtenberg. Market Value and Patent Citations: A first look. University of California, Berkeley, 2001.

УДК 338.012

К ВОПРОСУ ОБ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРИЧИНАХ Х-НЕЭФФЕКТИВНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ

© 2015 г.

А.М. Самочадин, Ю.Н. Пыхтеев

Нижегородский госуниверситет им. Н.И. Лобачевского

iurynik@rambler.ru

Поступила в редакцию 09.09.2014

Сделан анализ изменений в структуре собственности на генерирующие активы за период с 2008-го по 2013 год и исследованы институциональные особенности ценообразования в российской электроэнергетике. Целью исследования является институциональный анализ экономической эффективности сложившейся модели оптового рынка электроэнергии, в основе которого лежит маржинальный принцип ценообразования. Методологической основой исследования является системный анализ, инструменты и приемы институционального направления экономической мысли. Актуальность исследования обусловлена особым местом электроэнергетики как отрасли, определяющей структуру издержек и конкурентоспособность секторов реального производства в современной российской экономике, динамику экономического роста, темпы инфляции, уровень и качество жизни населения. Проведенный анализ показывает, что действующая модель ценообразования на российском рынке электроэнергии создаёт условия для усугубления проблемы Х-неэффективности в сфере генерации и предпосылки для потери целостности Единой энергетической системы, повышая риски снижения конкурентоспособности экономики страны. Сформулированы выводы о необходимости пересмотра действующего механизма ценообразования на оптовом рынке электроэнергии.

Ключевые слова: естественные монополии, электроэнергетика, маржинальное ценообразование, Х-неэффективность, регулирование.

Динамика структуры собственности в российской электроэнергетике

Реформа российской электроэнергетики, преследовавшая цели создания конкурентной среды, ликвидация перекрёстного субсидирования потребителей и привлечение в отрасль частных стратегических инвестиций, фактически завершена. В результате на рынке электроэнергии вместо глобальной электроэнергетической монополии в лице ОАО «РАО ЕЭС России» мы имеем 19 частных оптовых и территориальных генерирующих компаний, и две крупные компании, практически находящиеся под полным государственным контролем (государственная корпорация «Росатом» и ОАО «РусГидро»).

В результате приватизации энергоактивов уже в 2008 году основными собственниками в тепловой генерации фактически стали: ОАО «Газпром» (ОГК-2, ОГК-6, ТГК-1, ОАО «Энергетические системы Востока», ОАО «Мосэнерго»); ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» (ТГК-12, ТГК-13); ЗАО «Комплексные энергетические системы» (ТГК-5, ТГК-6, ТГК-7, ТГК-9); ГМК «Норильский никель» (ОГК-3); объединённая компания «Российский алюминий» полностью контролировала ООО «ЕвроСибЭнерго»; ОАО «ЛУКОЙЛ» (ТГК-8), группа «Онэксим» (ТГК-4), группа Е4 (ТГК-11). Среди иностранных инвесторов российской электроэнергетики оказались германский «E.ON Россия» (ОГК-4), итальянский Enel (ОГК-5) и финский «Fortum». При этом ни одной из шести объединенных энергосистем России практически невозможно создать условия, при которых собственники, независимые от государства, «Газпрома» и пяти крупных индустриальных групп, владели хотя бы половиной генерирующих мощностей.

Запущенный с 2011 года на оптовом рынке электроэнергии механизм свободного ценообразования работает только в относительно узком сегменте рынка, при этом экономическая обоснованность и эффективность тарифов до сих пор вызывает множество вопросов как со стороны конечных потребителей, столкнувшихся с безудержным ростом цен, так и отраслевых экспертов. Как показала практика функционирования рынка электроэнергии последних лет, для создания конкуренции недостаточно было просто отпустить цены. Необходимо, чтобы и структура рынка, и структура собственности на энергетические активы обеспечивали условия для возникновения реальной конкуренции между генерирующими компаниями.

Авторы реформы успешно справились только с одной частью этой задачи при формировании самого состава генерирующих компаний (конфигурация ОГК такова, что входящие в каждую компанию электростанции рассредоточены по стране с целью недопущения монополизма отдельной компании в отдельно взятом регионе). Но при этом образовалась структура собственников, которая в нашей экономической и политической ситуации привела к фактическому возникновению на рынке электроэнергии олигополии с элементами локальной монополии.

Ранее в докладе Института экономической политики (ИЭП) 2007 года угрозы, которые заложены в подобном сценарии развития событий, описаны так: «С учетом наличия у будущих собственников генерирующих мощностей развитого смежного бизнеса, нуждающегося в электроэнергетических мощностях как рынке сбыта топлива или источнике электроэнергии для снабжения энергоемких производств, существует высокая вероятность того, что крупные индустриальные собственники генерации не будут заинтересованы в наличии единого оптового рынка электроэнергии и, напротив, будут заинтересованы в его фрагментации с целью получить возможность приоритетного использования генерирующих мощностей по собственному усмотрению, для удовлетворения собственных потребностей в электроэнергии или реализации региональных стратегий развития рынков сбыта производимой электроэнергии» [1].

Именно эти цели фактически ставили перед собой компании, участвовавшие в приватизации электроэнергетики. В частности, по признанию менеджеров КЭС-холдинга: «В течение 2007–2008 годов КЭС приобрели и взяли под операционный контроль целый ряд энергетических активов – территориальных генерирующих компаний (ТГК) и энергосбытовых организаций. Это позволило создать один из крупнейших в стране операционных холдингов. Наши компании производят и поставляют тепло и электроэнергию более чем для 10 млн потребителей в 16 регионах России. В их числе население, социальные объекты и промышленность городов-миллионников – Самары, Перми, Екатеринбурга, Нижнего Новгорода. В КЭС-холдинг также входят газораспределительные организации и ведущее в стране по объемам добычи торфа предприятие ЗАО «Вяткаторф». С самого начала стратегия компании строилась, исходя из нескольких базовых принципов. Первый – это сфокусированное участие в электроэнергетике и производстве тепла. Мы единственная частная российская компания, для которой электроэнергетика и теплоснабжение являются профильным бизнесом. Второй – вертикальная интеграция, то есть построение цепочки от производства товара до его продажи конечному потребителю. Третий – географическая концентрация в стратегических для компании территориях, где располагаются электростанции КЭС» [2].

На сегодняшний день в российской экономике фактически уже сложился и продолжает функционировать неконкурентный рынок электроэнергии, в основном контролируемый несколькими крупными промышленно-индустриальными группами, без значимого присутствия иностранных и институциональных инвесторов и со значительным присутствием государства.

Компаниям с государственным участием всё ещё принадлежит порядка 55% установленной в отрасли мощности, а девяти основным частным компаниям-собственникам – 36%. При этом, в силу специфики генерирующих активов, структура выработки электроэнергии несколько иная. Компании, контролируемые государством, в 2012 году произвели 59.2% валовой выработки, 30.4% приходится на долю генерирующих компаний, контролируемых российским частным бизнесом, и 10.4% – компаниям, контролируемым иностранными инвесторами (Enel, E.ON, Fortum). Лидеры современной российской электроэнергетики по установленной мощности в 2012 г. представлены на рис. 1.

При этом в последние годы вновь наметилась тенденция усиления присутствия государства в сфере генерации электроэнергии. В качестве центра консолидации энергетических активов под государственным управлением выступает компания «Интер РАО ЕЭС», которая из второстепенного игрока российского энергетического рынка за последние годы вошла в число лидеров отрасли.

Созданная в ходе реформы в 1997 году как экспортное подразделение РАО «ЕЭС России», с 2005 года она начинает методично приобретать контрольные пакеты акций генерирующих компаний сначала в ближнем и дальнем зарубежье (Молдавской и Экибастузской ГРЭС, турецкой TGR Enerji). Затем, начиная с 2007 года, она приобретает новые и строящиеся станции внутри России (Сочинская ТЭС, Северо-Западная ТЭС, Ивановские ПГУ, Калининградская ТЭЦ-2). При этом до 2009 года в её действиях не просматривалось чёткой стратегической линии. С октября 2009 года, по инициативе И. Сечина, направленной на усиление роли гос-

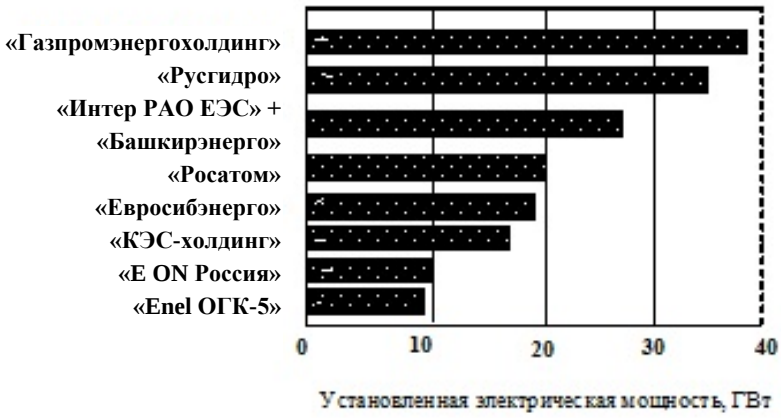


Рис. 1. Крупнейшие генерирующие компании России по установленной мощности в 2012 г. Источник: «Эксперт» на основе данных компаний

ударства в регулировании электроэнергетики, начался динамичный процесс наращивания генерирующих активов компании. Сначала в её состав попала ОГК-1 – компания, на которую не нашлось покупателей в ходе реформы отрасли; далее ОГК-3 – акционеры «Норильского никеля» отказались от своих первоначальных планов по развитию компании, продав ей 25% акций «Русиа Петролеум» по завышенной цене, и обменяли её на долю на акции «Интер РАО»; и, наконец, ТГК-11 – досталась в наследство от группы Е4 М. Абызова, которая не смогла договориться с другим совладельцем (компанией «Роснефть») об отсрочке оплаты приобретённого электроэнергетического актива и в итоге отказалась от сделки [3].

У последнего приобретённого «Интер РАО» актива, компании «Башкирэнерго», в отличие от предыдущих, были полноценные владельцы (АФК «Система») и четкие планы по его развитию. Эта компания в своё время, наряду с «Иркутскэнерго», «Татэнерго» и «Новосибирскэнерго», имела статус независимой от РАО «ЕЭС России» и до 2011 года строила планы по консолидации генерирующих активов в размере 20 ГВт установленной мощности.

В современной российской электроэнергетике данный пример продажи успешного актива является не единственным:

– попытки Л. Лебедева, владельца группы «Синтез», перепродажи ТГК-2 немецкой компании RWE;

– планы продажи энергокомпании «Квадра» (бывшая ТГК-4), контролирующим акционером которой является М. Прохоров (группа «Онэксим»), энергокомпании «Мосэнерго», основным собственником которой является «Газпром»;

– попытка основного бенефициара «КЭС-холдинга» В. Вексельберга избавиться от своих электроэнергетических активов путём обмена их на миноритарную долю «Газпромэнергохолдинга».

Все эти факты говорят о снижении привлекательности российской тепловой генерации для частных инвесторов, по меньшей мере отечественных. А место частного российского капитала, покидающего отрасль, динамично занимает компания «Интер РАО ЕЭС», 55% активов которой принадлежит структурам, аффилированным с государством (рис. 2).

В последний период времени попыток выйти из электроэнергетики не предпринимали только нефтяная компания «ЛУКОЙЛ» и угольная СУЭК (группа «Сибирская генерирующая компания»), которые имеют существенный синергетический эффект от одновременного владения и генерирующими мощностями, и снабжающими их топливом добывающими активами.

Негативная реакция собственников энергетических активов, особенно в сфере тепловой генерации, и, как следствие, увеличение доли государства в электроэнергетике является результатом роста неопределённости и экономических рисков, связанных с отсутствием долгосрочных, стабильных и экономически обоснованных «правил игры» в вопросах ценообразования на электроэнергию, привлечения долгосрочных инвестиционных средств и принципах государственного регулирования отрасли.

Маржинальный принцип ценообразования на оптовом рынке

В результате реформы энергетической отрасли у генерирующих компаний появилось несколько источников возмещения издержек

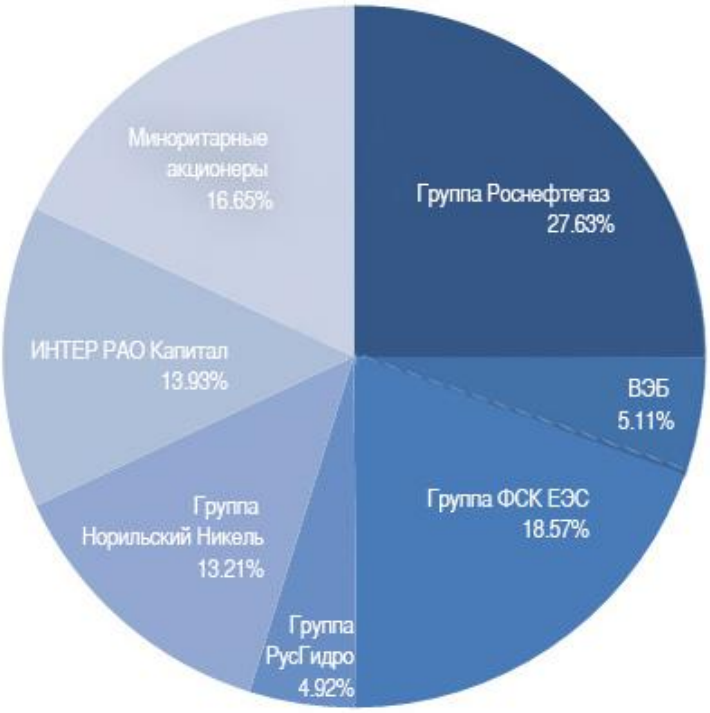


Рис. 2. Структура акционерного капитала ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС» по состоянию на 26.02.2014. Источник: http://interrao.ru/company/capital/

производства, которыми они достаточно успешно пользуются: оптовый рынок электроэнергии, разделённый на несколько сегментов (рынок «на сутки вперёд», «балансирующий» рынок, долгосрочные двусторонние договора и прочее), и рынок мощности. Экономическая эффективность и, как следствие, прибыльность энергокомпаний на сегодняшний день во многом определяется тем, насколько сбалансированно им удастся распределить составляющие своих издержек между различными сегментами рынка (рынками электроэнергии и мощности).

Основным звеном оптового рынка электроэнергии является рынок «на сутки вперёд». Цены на нём должны обеспечить покрытие переменных издержек и определённую долю прибыли генерирующих компаний. Эти затраты можно измерить достаточно точно, так как они определяются объективными технологическими и экономическими показателями и отражены в бухгалтерской отчётности энергокомпании. Остальные компоненты издержек производителей электроэнергии (постоянные издержки и их инвестиционную составляющую) оценить гораздо сложнее, т.к. они окупаются лишь в долгосрочной перспективе. А их величина определяется как объективными (затраты по обслуживанию производственных мощностей), так и субъективными факторами (планируемый период окупаемости вложенных инвестиционных средств, прогнозная величина процентной ставки на весь период окупаемости, уровень инфляции).

Изначально оптовый рынок электроэнергии и рынок мощности проектировались таким образом, чтобы генерирующие компании имели гарантированную прибыль даже при отсутствии государственного тарифного регулирования. Действующие на рынке «на сутки вперёд» маржинальные принципы ценообразования успешно решают эту задачу для абсолютного большинства действующих в отрасли фирм [4]. Однако это делается без учёта реальных возможностей и чаще всего в ущерб другой стороне – потребителям электроэнергии, чьи интересы при действующей модели рынка практически не учитываются.

Целый ряд объективных факторов приводит к тому, что рынок электроэнергии является рынком несовершенной конкуренции. В силу специфичности электроэнергии как товара реальная конкуренция среди генерирующих компаний невозможна, а иногда, как показывает российская действительность, даже пагубна для отрасли в целом [5].

Основной особенностью рынка электроэнергии является неэластичность спроса по цене в кратко- и среднесрочной перспективе. Т.е. потребители фактически лишены реальной возможности оказывать сколько-нибудь значимое

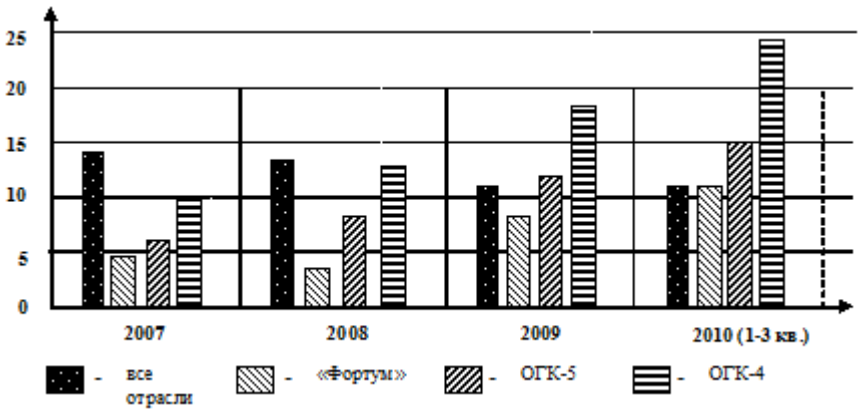


Рис. 3. Динамика среднеотраслевой рентабельности продаж и рентабельности продаж компаний «Фортум», ОГК-5 и ОГК-4 в 2007–2010 гг., %. Источники: «Эксперт» на основе данных «СПАРК-Интерфакс», Росстат

влияние на стоимость электроэнергии, по крайней мере в кратко- и среднесрочной перспективе. А небольшое количество крупных собственников, появившихся в отрасли в процессе реформы, обладающих реальной возможностью оказывать существенное влияние на стоимость электроэнергии, усугубляет проблему несовершенства рынка. Оптовая цена зависит только от коллективного поведения генерирующих компаний, владеющих электростанциями, различающимися по технологии генерации, установленной мощности и издержкам.

Существенное влияние на оптовую стоимость электроэнергии оказывает также эффективность действий Системного оператора (диспетчерских управлений), который загружает генерирующие мощности с учётом пропускной способности сетей и технологических потерь в процессе передачи, добавляя к ним свои требования по надёжности и качеству энергоснабжения. Дробление единой энергетической системы на большое число независимых частных компаний, преследующих корпоративные интересы, вносит дисбаланс в процесс функционирования отрасли и существенно усложняет процесс технологического согласования, что в свою очередь приводит как к увеличению технологических потерь [6], так и росту трансакционных издержек.

Реальное ценообразование происходит с использованием так называемой расчетной модели, содержащей более 6 тыс. узлов. При этом в каждом узле рассчитывается целевая функция от большого числа переменных, с тем чтобы, с одной стороны, обеспечить оптимальную загрузку генерирующих станций, с другой стороны – оптимальные цены. В качестве основного критерия оптимальности загрузки станции выступает минимум суммарных часовых топливных затрат, необходимых для покрытия заданной в системе нагрузки. При этом учитываются затраты на передачу электроэнергии до конечного потребителя и системные ограничения энергетической системы. Таким образом, формальные правила торгов описывают метод расчёта узловых цен с помощью сложной оптимизационной модели. При этом в основе методики расчёта оптовой цены электроэнергии лежит маржинальный принцип ценообразования.

Специфика маржинального ценообразования наиболее ярко проявляется в периоды пикового роста энергопотребления. В эти моменты времени Системный оператор должен подключить дополнительные генерирующие мощности, выбрав из имеющихся резервных электростанций ту, которая в состоянии удовлетворить дополнительный спрос с минимальными удельными затратами на топливо и передачу электроэнергии. Но так как замыкающие (пиковые) станции в силу объективных технологических особенностей имеют большие средние полные издержки генерации, то в эти периоды потребители вынуждены приобретать всю электроэнергию по более высоким ценам (ценам самого дорогого для данного узла продавца). Базовые электростанции в эти моменты времени необоснованно получают сверхприбыли, а ведь их число существенно превышает количество замыкающих станций.

Данный подход к ценообразованию на руку генерирующим компаниям, о чём свидетельствует хотя бы тот факт, что в самый разгар финансового кризиса 2008 года энергетика в целом и электрогенерация в частности оказались едва ли не единственным сегментом экономики, где наблюдался стабильный и бурный рост доходности [7]. Причём стоит особо заметить, что на фоне снижения спроса на электроэнергию

этот рост был обусловлен в большей степени увеличением стоимости услуг отраслевых компаний, а не массовой модернизацией активов и снижением издержек генерации (рис. 3).

Риски и последствия маржинального ценообразования

Рынок можно считать конкурентным и эффективным, если без вмешательства извне он формирует цену, стимулирующую потребителей к энергосбережению и развитию инновационных процессов в промышленности и сфере ЖКХ. Маржинальное ценообразование, перераспределяя финансовые потоки в пользу производителей и поставщиков электроэнергии, приводит к стагнации промышленного производства, не позволяет отечественным предпринимателям вкладывать дополнительные средства в развитие своего бизнеса, модернизацию производства и внедрение энергосберегающих технологий.

Системные ошибки, лежащие в основе самого механизма ценообразования, вызывают высокую волатильность оптового рынка электроэнергии. Необходимость постоянного изменения структуры генерирующих мощностей приводит к тому, что цены на нём меняются каждый час при постоянно растущем ценовом тренде. В сложившихся условиях потребитель не может получить достоверный прогноз цен на электроэнергию и мощность для среднесрочных и долгосрочных периодов, определить зависимость этих цен от технологических характеристик собственного производства, эффективно спланировать график загрузки производственных мощностей. Это, в свою очередь, снижает достоверность прогнозов финансовой деятельности предприятия и может послужить причиной системных неплатежей, особенно в свете постоянного повышения цен на газ и другие виды ресурсов. Уже в 2012 году многие промышленные предприятия выходили за рамки своего планового бюджета на 30% и более, а задолженность розничных потребителей перед сбытовыми компаниями превышала 100 млрд рублей. Ценовые риски особенно велики для малого и среднего бизнеса, которые практически лишены возможности альтернативного электроснабжения.

Риск потери конкурентоспособности продукции крупных российских промышленных предприятий в долгосрочной перспективе будет способствовать созданию ими собственных генерирующих мощностей и, как следствие, дальнейшему сжатию оптового рынка электроэнергии с последующим снижением его технологической эффективности. В частности, особенно остро эта проблема стоит для самой энергоёмкой, алюминиевой промышленности: с 2005-го по 2013 год удельная стоимость энергоресурсов в себестоимости алюминия увеличилась для некоторых компаний с 25.5% до 52.2% и продолжает расти [8].

В этих условиях не только алюминиевая отрасль, но и весь крупный бизнес пытается оптимизировать свои издержки, в частности путём строительства собственных генерирующих мощностей. Можно привести массу таких примеров: «Евраз холдинг» приобрел Западно-Сибирскую ТЭЦ (это покупка электростанции, ранее работавшей на оптовом рынке, с целью перевода ее на розничный); заводы «НЛМК» и «Балтика» – построили собственные блок-станции; развивается малая генерация при нефтяных месторождениях. Уже в 2011 году на генерацию частного пользования приходилось порядка 8.4 ГВт, или 3.8% от совокупной установленной мощности. В теплофикации этот процесс уже давно носит массовый характер.

Маржинальный принцип ценообразования в электроэнергетике усугубляет проблему X-неэффективности всей генерации в целом. Если в структуре своих генерирующих активов, наряду с мощными и эффективными станциями, энергокомпания имеет одну небольшую и неэффективную станцию, являющуюся замыкающей в балансе энергорайона, тогда для компании в целом экономически невыгодно заниматься её модернизацией. Это обусловлено тем, что при действующих методах ценообразования её издержки будут способствовать существенному росту тарифа в периоды пиковой нагрузки, а следовательно, послужат гарантией получения сверхприбыли остальными станциями этой генерирующей компании.

Кроме этого сверхприбыли получают генерирующие компании, которым в ходе приватизации достались благополучные активы, не нуждающиеся в кардинальной модернизации. Т.е. нормальная по техническому состоянию компания получает большую долю отраслевой прибыли, хотя меньше других нуждается в инвестиционных средствах. Например, издержки ОГК-4 на 30% меньше среднего значения по шести тепловым ОГК в силу того, что унаследованное от РАО «ЕЭС России» основное энергетическое оборудование имеет средние по отрасли показатели физического износа. Рентабельность продаж этой компании была и остаётся одной из самых высоких в отрасли.

Таким образом, можно констатировать, что на сегодняшний день практически ни одна из заявленных целей реформы: создание конкурентного рынка электроэнергии, ликвидация перекрёстного субсидирования, стабилизация и даже снижение цен электроэнергии и привлечение в отрасль достаточного для её сбалансированного развития объёма частных инвестиций – не была достигнута. Реформа, напротив, привела к развитию локального и регионального монополизма, что способствовало опасному для остальных секторов экономики росту цен [9]. Серьёзных частных инвестиций в модернизацию и новое строительство отрасль так и не получила. Привлеченные в отрасль финансовые ресурсы на практике ограничиваются стоимостью распроданных активов РАО «ЕЭС России», хотя, по мнению независимых отраслевых аналитиков, только за счет сверхприбылей, полученных благодаря маржинальному принципу ценообразования, генерирующие компании могли бы уже к 2012 году ввести в строй порядка 9 ГВт новых мощностей (это примерно 5% существующих мощностей).

Фактический провал реформы электроэнергетики сделал её объектом повышенного внимания со стороны правительства страны. Со стороны чиновников разных уровней на протяжении последних лет слышатся предложения по корректировке системы ценообразования: не индексировать на величину инфляции оплату мощности электростанций, снизить размер инвестиционной составляющей в тарифе гидро- и атомных электростанций, пересмотреть политику ценообразования для электростанций с высокой себестоимостью генерации, пересмотреть параметры инвестиционных проектов сетевых компаний, в частности сроки их окупаемости, и т.д.

Все эти предложения носят фрагментарный, несистемный характер, что влечёт за собой отсутствие определённых на долгосрочную перспективу эффективных правил игры в электроэнергетике. Для эффективного функционирования отечественной электроэнергетики необходима детальная разработка долгосрочных принципов ценообразования в генерации, основанная на системных исследованиях структуры тарифов, с учетом интересов не только самих генерирующих компаний, но и потребителей электроэнергии различных уровней: крупного, среднего, малого бизнеса и домашних хозяйств. Это позволит создать надёжную почву для дальнейшего устойчивого развития как сферы генерации, так и всей электроэнергетики в целом.

Список литературы

1. Денисов А. Государство остается [Электронный ресурс] // Online Время. № 63. 11.04.2007. URL: http://www.vremya.ru/print/175878.html (дата обращения 25.06.2014).

2. Элбакидзе И., Емельченков С. Частный бизнес обязан быть эффективным [Электронный ресурс] // КЭС-холдинг: сайт. URL: http://www.ies-holding.com/clippings_id1507.html (дата обращения 14.09.2013).

3. Лебедев В., Рубанов И., Сиваков Д. Есть у реформы начало, нет у реформы конца // Эксперт. 2012. № 20 (804). С. 16–22.

4. Монахова Е., Пшеничников С., Штейнгауз В. Пора подумать о потребителях // Эксперт. 2011. № 8 (742). С. 38–42.

5. Самочадин А.М. Естественные монополии в российской экономике: противоречия экономического, технологического, социального и стратегического подходов // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 19. С. 37–47.

6. Лебедев Ю.А., Летягина Е.Н. Государственные приоритеты развития электроэнергетики в условиях инновационной экономики // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2013. № 3 (3). С. 153–155.

7. Пыхтеев Ю.Н. Влияние конъюнктурных факторов на тип экономического роста в современной России: Дисс. … канд. экон. наук. Нижний Новгород, 2010. 201 с.

8. Огородников Е. Киловатт раздора // Эксперт. 2012. № 46 (828). С. 36–40.

9. Малкина М.Ю., Пыхтеев Ю.Н. Структурные сдвиги и проблемы модернизации экономики региона (на примере Нижегородской области) // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 21. С. 7–16.

ON THE INSTITUTIONAL CAUSES OF X-INEFFICIENCY OF RUSSIAN ELECTRIC POWER INDUSTRY

A.M. Samochadin, Yu.N. Pykhteev

The article presents an analysis of changes in the structure of ownership of generation assets for the period from 2008 to 2013 and investigates the institutional features of pricing in the Russian electric power industry. The aim of this study is to provide an institutional analysis of the economic efficiency of the wholesale electricity market's current model, which is based on the principle of marginal pricing. This problem is important because of the special place that the electric power industry occupies in the Russian economy. This industry determines the cost structure and competitive ability of real production sectors, economic growth dynamics, inflation rate, the level and quality of life of the country's population. The analysis shows that the current pricing model in the Russian electricity market creates the conditions for aggravation of the X-inefficiency problem in the generation sector. It also creates the preconditions for the loss of integrity of the Unified Energy System, thus increasing the downside risks to the competitiveness of the country's economy. Conclusions on the need to revise the current pricing mechanism in the wholesale electricity market are formulated.

Keywords: natural monopolies, electric power industry, marginal pricing, X-inefficiency, regulation.

References

1. Denisov A. Gosudarstvo ostaetsya [Elektronnyy resurs] // Online Vremya. № 63. 11.04.2007. URL: http://www.vremya.ru/print/175878.html (data obrashcheniya 25.06.2014).
2. Elbakidze I., Emel'chenkov S. Chastnyy biznes obyazan byt' effektivnym [Elektronnyy resurs] // KES-kholding: sayt. URL: http://www.ies-holding.com/clippings_id1507.html (data obrashcheniya 14.09.2013).
3. Lebedev V., Rubanov I., Sivakov D. Est' u reformy nachalo, net u reformy kontsa // Ekspert. 2012. № 20 (804). S. 16–22.
4. Monakhova E., Pshenichnikov S., Shteyngauz V. Pora podumat' o potrebitelyakh // Ekspert. 2011. № 8 (742). S. 38–42.
5. Samochadin A.M. Estestvennye monopolii v rossiyskoy ekonomike: protivorechiya ekonomicheskogo, tekhnologicheskogo, sotsial'nogo i strategicheskogo podkhodov // Ekonomicheskiy analiz: teoriya i praktika. 2011. № 19. S. 37–47.
6. Lebedev Yu.A., Letyagina E.N. Gosudarstvennye prioritety razvitiya elektroenergetiki v usloviyakh innovatsionnoy ekonomiki // Vestnik Nizhegorodskogo universiteta im. N.I. Lobachevskogo. 2013. № 3 (3). S. 153–155.
7. Pykhteev Yu.N. Vliyanie kon"yunkturnykh faktorov na tip ekonomicheskogo rosta v sovremennoy Rossii: Diss. … kand. ekon. nauk. Nizhniy Novgorod, 2010. 201 s.
8. Ogorodnikov E. Kilovatt razdora // Ekspert. 2012. № 46 (828). S. 36–40.
9. Malkina M.Yu., Pykhteev Yu.N. Strukturnye sdvigi i problemy modernizatsii ekonomiki regiona (na primere Nizhegorodskoy oblasti) // Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika. 2011. № 21. S. 7–16.

УДК 338.242.2

УПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «АВТОВАЗ»)

© 2015 г.

Л.В. Стрелкова, Д.И. Тарасов

Нижегородский госуниверситет им. Н.И. Лобачевского

Dmitriy_tarasov@bk.ru

Поступила в редакцию 09.09.2014

В условиях макроэкономической и геополитической неопределенности необходимым условием долгосрочного существования предприятия и удовлетворения ожиданий стейкхолдеров становится достижение устойчивого развития, причем приоритетное значение приобретают его экономические аспекты. Для обеспечения устойчивого развития требуется обеспечение предприятий современными методиками, адекватными рыночной ситуации и позволяющими учитывать многообразие вызовов, с которыми сталкиваются компании.

Предложен авторский алгоритм разработки стратегических решений, направленных на устойчивое развитие промышленных предприятий, рассмотрено его применение на примере компании ОАО «АвтоВАЗ». Алгоритм позволяет разработать стратегические решения, соответствующие особенностям внешней и внутренней среды, осуществить диагностику текущей и потенциальной позиции компании с помощью трехуровневой системы взаимосвязанных матриц, а также получить детализацию стратегических решений до основных экономических показателей, балансировать данные показатели посредством нахождения компромиссных решений и определить наиболее приоритетные стратегические решения на основании оценки увеличения стоимости компании. Предложенный алгоритм и инструменты могут использоваться промышленными предприятиями и органами государственного управления в процессах стратегического планирования, формирования механизмов достижения устойчивого развития, комплексной оценки факторов внешней среды, экономического анализа хозяйственной деятельности, а также при составлении годовых и плановых отчетов.

Ключевые слова: устойчивое развитие промышленных предприятий, алгоритм разработки стратегических решений, матричный подход анализа стратегических решений.

Устойчивое развитие промышленных предприятий как первичных хозяйственных звеньев является основой эффективного функционирования экономики регионов и страны в целом, что обусловливает приоритетное внимание к ним при изучении данной проблемы. Однако исследования показывают, что в настоящее время около 18% российских предприятий находятся в кризисном состоянии, балансируя на грани банкротства. Управление 33% предприятий осуществляется в условиях отсутствия стратегии, а еще 24% имеют стратегию, однако ее разработка и применение носят формальный характер, что повышает вероятность развития неблагоприятной ситуации в будущем. Необходимым условием устойчивого развития является внимание к вопросам эффективности управления, что предполагает использование современных инструментов, адекватных рыночной ситуации и позволяющих учитывать многообразие вызовов, с которыми сталкиваются компании. В связи с этим совершенствование теории и практики управления устойчивостью развития промышленных предприятий, и в частности развитие специальных инструментов, получает в настоящее время важнейшее теоретическое и практическое значение.

Исходя из своей сути, устойчивое развитие предприятия должно обеспечивать стратегическую устойчивость при допустимом уровне тактической устойчивости. При этом различные параметры деятельности компании в определенной мере могут противоречить друг другу и вступать между собой в конфликт. В противоречие могут вступать прибыльность деятельности и скорость роста продаж, рентабельность капитала и платежеспособность, износ производственных мощностей и зависимость от заемных источников финансирования и многие другие параметры. В результате принимаемые решения будут связаны с поиском компромисса между различными параметрами. Важным критерием устойчивости развития предприятия обычно рассматривается обеспечение оптимальной величины прибыли, достаточной для ведения деятельности преимущественно на основании самофинансирования и формирования собственного оборотного капитала в размерах, позволяющих обеспечить темпы роста объемов продаж [1]. Однако прибыль как экономический

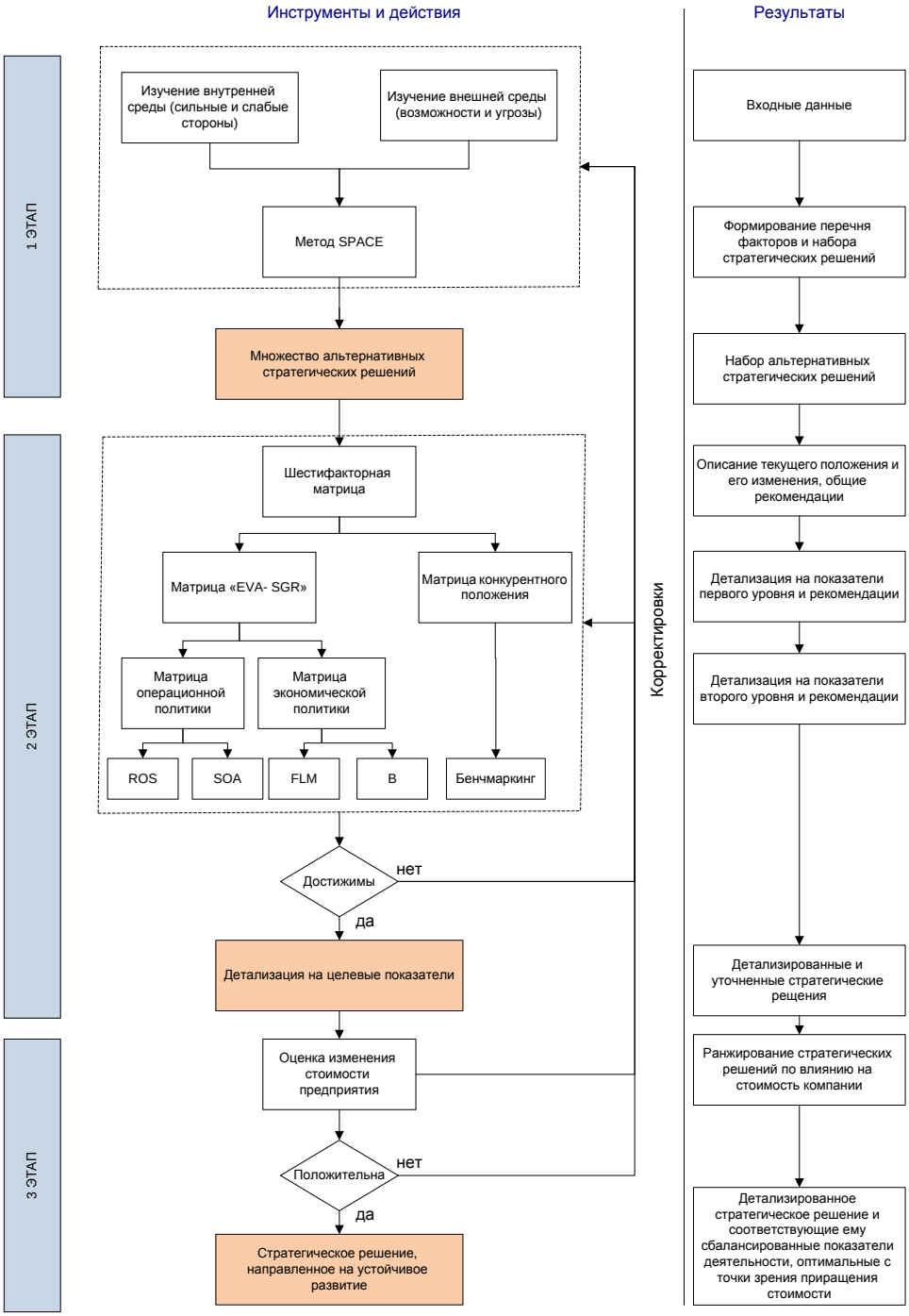


Рис. Алгоритм разработки стратегических решений, направленных на устойчивое развитие

показатель в соответствии с современной теорией управления не является конечной целью деятельности предприятия. Этот показатель, получаемый на основании бухгалтерской отчетности и, следовательно, ориентированный на выполнение фискальных функций, наследует все связанные с этим недостатки [2]. Кроме того, не позволяет учитывать потребность в финансировании, необходимую для обеспечения данного уровня прибыли, временную стоимость денежных средств и величину будущих прибылей и денежных потоков. Эти ограничения мы предлагаем преодолеть с помощью использования стоимости компании как показателя устойчивого развития предприятия.

Проведенное исследование управленческих инструментов, используемых для обеспечения устойчивого развития промышленных предприятий, показало необходимость разработки комплексной методики, позволяющей учесть мно-

жество требуемых аспектов. Мы предлагаем осуществлять разработку и детализацию стратегических решений, направленных на устойчивое развитие промышленного предприятия, с помощью алгоритма, представленного на рисунке.

На первом этапе осуществляется разработка множества альтернативных стратегических решений. Для этого сначала изучаются сильные и слабые стороны предприятия, а также возможности и угрозы внешней среды. Данная информация является входящей для проведения анализа с помощью модернизированного SPACE-метода [3]. В рамках модернизированного SPACE-метода осуществляется количественная оценка множества релевантных факторов, на основании чего определяется набор альтернативных стратегических решений. В результате формируется перечень альтернативных стратегических решений, соответствующих стратегическому положению предприятия [4].

На втором этапе производится детализация и уточнение стратегических решений с помощью авторской системы матриц. Шестифакторная матрица позволяет получить общую характеристику текущего положения компании и разработать предварительные ориентиры изменений. В набор факторов включены основные рыночные показатели (скорость роста рынка и среднеотраслевая рентабельность), соответствующие им показатели деятельности предприятия (скорость роста выручки и рентабельность деятельности) и внутренние экономические ориентиры деятельности предприятия (устойчивая скорость роста и стоимость капитала). Скорость роста рынка и среднеотраслевая рентабельность характеризуют сложившуюся в отрасли прибыльность деятельности и динамику изменения объемов продаж отрасли. Сопоставляя данные показатели со скоростью роста выручки и рентабельностью предприятия, можно сделать вывод об увеличении или уменьшении доли рынка предприятия, прибыльности его деятельности в сравнении с рыночной. В результате можно оценить изменение положения предприятия относительно конкурентов и произвести корректировку планируемых показателей. Устойчивая скорость роста и стоимость капитала характеризуют ресурсные возможности компании в обеспечении роста продаж и необходимый уровень доходности деятельности для удовлетворения интересов собственников. Сравнивая устойчивую скорость роста со скоростью роста компании (текущей и планируемой), можно сделать вывод о достаточности или недостатке ресурсов деятельности компании для обеспечения роста [5]. В результате можно планировать улучшение операционных показателей (повышение прибыльности деятельности путем сокращения издержек, высвобождение рабочего капитала путем внедрения нормативных запасов, ускорение оборачиваемости путем изменения условий взаиморасчетов с контрагентами и др.) или изменения экономической политики (уменьшение дивидендных выплат, привлечение заемных средств и т.д.). Сравнивая стоимость капитала и прибыльность предприятия, можно сделать вывод об эффективности деятельности с точки зрения создания или снижения стоимости предприятия. Разность между стоимостью капитала и доходностью принято называть спредом доходности (profitability spread), данный показатель ориентирован на интересы собственников бизнеса. В результате можно сделать вывод о необходимости увеличения доходности бизнеса (путем сокращения издержек, изменения политики ценообразования, ужесточения контроля за расходами и т.д.) или сокращении стоимости капитала (через оптимизацию структуры и источников финансирования) [6].

Затем шестифакторная матрица разбивается на матрицу внутренних факторов «EVA-SGR» и матрицу конкурентного положения. Матрица внутренней среды «EVA-SGR» представляет собой двумерную структуру, которая построена следующим образом: по одной оси откладывается разность между скоростью роста выручки компании g* и устойчивой скоростью роста SGR, показывающая в зависимости от знака профицит или дефицит денежных средств, по другой оси откладывается разность между рентабельностью собственных средств и стоимостью собственного капитала, показывающая в зависимости от знака создание или разрушение стоимости предприятия [7]. Матрица конкурентной позиции также представляет собой двумерную структуру: по одной оси откладывается разность между скоростью роста выручки предприятия g* и скоростью роста рынка G, показывающая в зависимости от знака увеличение или уменьшение рыночной доли предприятия, по другой оси откладывается разность между рентабельностью собственных средств предприятия и среднеотраслевой рентабельностью собственных средств, показывающая в зависимости от знака способность компании приносить доход владельцам по сравнению с отраслевыми показателями. Плоскости матриц делятся осями на четыре квадранта, каждому из которых приписаны рекомендации по корректировке или поддержанию текущих показателей деятельности предприятия.

Внутренние факторы допускают декомпозицию до первичных факторов создания ценности: рентабельность продаж (ROS) и оборачиваемость активов (SOA), определяющие операционную политику компании, финансовый рычаг (FLM) и коэффициент накопления (B), определяющие экономическую политику компании. При этом взаимосвязь между факторами является функциональной [8].

Рассмотренные факторы могут противоречить друг другу, например показатель рентабельности собственного капитала ROE и скорость роста выручки компании или рентабельность продаж и оборачиваемость активов. Поэтому возникает проблема выбора приоритетов и способов реализации стратегического решения и достижения устойчивого развития предприятия. При выборе альтернативных вариантов один из показателей определяется как приоритетный, в то время как другой выступает как подстраиваемый, ограничивающий. Если в качестве приоритетной рассматривается задача повышения эффективности, то она может решаться с помощью повышения рентабельности продаж, урезания затрат, повышения эффективности использования капитала или экономической политики. Когда в качестве приоритетной рассматривается задача увеличения объемов продаж, то инструментами ее достижения могут выступать увеличение затрат на продвижение товара, выделение ресурсов для захвата целевой доли рынка, снижение цены для достижения ценового превосходства над конкурентами. Тогда уровень рентабельности собственного капитала будет выступать в качестве ограничения. Поиск количественных ориентиров реализации стратегического решения всегда связан с поиском компромисса между различными показателями деятельности [9].

Из множества стратегических решений, детализированных на взаимоувязанные и сбалансированные показатели, полученные на предыдущем шаге, необходимо выбрать оптимальное. В целях определения оптимального стратегического решения предлагается рассмотреть полученные альтернативы стратегического развития с позиции приращения стоимости компании. Для этого осуществляется сравнение стоимости компании в текущем состоянии V_0 (без планирующихся изменений деятельности) и ценности компании с учетом реализации стратегических альтернатив $\{V_1, V_2, .., V_n\}$. Из множества стратегических альтернатив выбираются те, которые дадут наибольшее приращение стоимости предприятия (1).

$$V_i \in \{V_1, V_2 \ldots V_n\} : V_i - V_0 = \underset{j=1\ldots n}{MAX}(V_j - V_0). \qquad (1)$$

Раздельная оценка, последующее сравнение текущей стоимости компании со стоимостью при реализации стратегического решения и упорядочение по ценности стратегических решений позволяет выбрать стратегию развития, соответствующую максимизации приращения стоимости предприятия.

Для оценки изменения стоимости компании можно использовать различные методы, достаточно хорошо обоснованные в ряде фундаментальных публикаций, в числе которых доходный подход и сравнительный метод [10, 11]. Доходный подход обычно рассматривается как наиболее обоснованный и точный, однако его применение требует значительных временных затрат и наличия доступа к внутренней управленческой информации. Сравнительный метод не требует значительных затрат времени, однако для его применения необходимо наличие информации о сделках с компаниями-аналогами. В рамках данной работы предлагается использовать формулу (2), позволяющую оценить стоимость компании, растущей с постоянными устойчивыми темпами роста. Приведенная формула показывает, что ценность компании зависит от параметров, входящих в перечень факторов, определенных выше. Применение данного подхода не является трудозатратным и позволяет выразить ценность компании через факторы матриц внутренней среды и конкурентной позиции, предложенные нами ранее. Стоимость компании, растущей с постоянными устойчивыми темпами роста, можно определить по формуле:

$$V = \frac{ROS \times ROA \times FLM \times E \times \left(1 - \dfrac{B}{1 + ROS \times ROA \times FLM \times B}\right)}{CE - ROS \times ROA \times FLM \times B}, \qquad (2)$$

где V – стоимость компании; E – величина собственного капитала; ROS – рентабельность продаж по чистой прибыли; ROA – оборачиваемость активов; FLM – финансовый рычаг; CE – требуемая доходность; B – норма реинвестирования.

Алгоритм был апробирован на примере флагмана отечественного автомобилестроения – предприятия ОАО «АвтоВАЗ». Применение алгоритма позволило уточнить набор предлагаемых стратегических решений, рассмотреть динамику и графическую интерпретацию основных показателей деятельности с помощью системы матриц, изучить рекомендации в соответствии с расположением показателей в квадрантах матриц, предложить ориентиры основных показателей при реализации стратегиче-

ских решений и прогнозировать в случае их достижения существенное увеличение стоимости предприятий.

Согласно SPACE-диаграмме компания имеет достаточно сильную конкурентную позицию в умеренно привлекательном виде экономической деятельности. Однако компания испытывает экономические трудности (низкая рентабельность деятельности, высокая долговая нагрузка) при низкой стабильности внешней среды. Достаточно сильная конкурентная позиция компании обусловлена самой высокой долей российского рынка, привлекательным уровнем цен, наличием крупнейшей дилерской сети и низкой эксплуатационной стоимостью. При этом негативно сказывается на конкурентной позиции недостаточно высокое качество и устаревший дизайн продукции, а также высокий уровень затрат компании. Компания имеет низкую экономическую силу, что обусловлено низкой рентабельностью деятельности (рентабельность продаж и рентабельность активов), высокой долговой нагрузкой и низкой оборачиваемостью активов. В результате можно сделать вывод о том, что компания ОАО «АвтоВАЗ» (оставаясь в целом достаточно конкурентоспособной, а по отдельным составляющим конкурентной позиции занимающей лидирующее положение) начинает постепенно терять долю рынка из-за проблем с уровнем качества и дизайном продукции. Высокий уровень затрат позволяет компании балансировать лишь на уровне нулевой прибыльности, в результате не обеспечиваются не только необходимый уровень рентабельности с точки зрения собственников, но и финансирование потребности проведения изменений. Повышение прибыльности деятельности за счет изменения ценовой политики представляется малоэффективным ввиду того, что на данный момент не наблюдается высокая ценовая дифференциация относительно продукции конкурентов и увеличение цены приведет к потере одного из конкурентных преимуществ компании – невысокой цены, что сильно скажется на продажах и может привести к негативным последствиям, вплоть до банкротства компании. Высокий уровень долговой нагрузки указывает на то, что компания не сможет привлечь необходимое финансирование на рынке заемного капитала, следовательно, основными источниками должны будут стать собственные средства (государственные вложения и средства альянса «Рено-Ниссан»). Наиболее перспективным направлением снижения издержек, а также повышения качества представляется усиление работы с поставщиками автокомпонентов (величина затрат на которые составляет доминирующую долю в структуре себестоимости и уровень качества продукции которых не соответствует мировым стандартам).

Данная стратегическая позиция компании характеризуется как «конкурентная», следовательно, компании можно рекомендовать привлечь финансовые ресурсы или вступить в альянс со связанной компанией, затем повысить дифференциацию компании путем усиления маркетингового направления, развитием продукта или сервиса, одновременно работая над снижением затрат и оптимизацией активов, и в конечном итоге повысить прибыльность деятельности. В крайних случаях можно рекомендовать провести комплексную реорганизацию деятельности или стратегическое репозиционирование в направлении выделения ядра бизнеса.

При формировании целевых показателей деятельности использовались следующие основные предпосылки. Обеспечение рентабельности собственного капитала на уровне стоимости собственного капитала, что обеспечивает приемлемый уровень доходности инвесторам на вложенный капитал – 12.8%. Приближение структуры финансирования компании к среднеотраслевому уровню отношения заемных средств к собственному капиталу – 0.8. Обеспечение скорости роста компании на уровне долгосрочного прогнозного темпа роста отрасли – 6.7%. Соответствие устойчивого темпа роста и плановой скорости роста компании и возврат излишних денежных средств в виде дивидендов. Приближение среднеотраслевой рентабельности капитала к показателям стоимости собственного капитала при соотношении заемных средств к собственному капиталу на среднеотраслевом уровне.

Шестифакторная матрица для компании ОАО «АвтоВАЗ» за 2011–2013 гг. представлена в табл. 1.

На протяжении всего рассматриваемого периода выручка компании ОАО «АвтоВАЗ» росла значительно медленнее рынка, что свидетельствует о поступательном сокращении рыночной доли компании и наличии существенных проблем с конкурентоспособностью продукции при имеющихся недозагруженных производственных мощностях. В 2013 г. на фоне общего значительного сокращения скорость роста рынка (до 4.6% против 22.7% и 39% в 2012 и 2011 г.) демонстрирует падение выручки на 4.4%. Несмотря на то что темп роста компании значительно уступал рыночным, на всем

Таблица 1

Шестифакторная матрица ОАО «АвтоВАЗ»

Фактор	Описание	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Целевые
CE	Стоимость собственного капитала компании	17.9%	18.6%	24.1%	12.8%
ROE	Среднеотраслевая рентабельность собственного капитала	8.5%	8.5%	8.5%	12.8%
ROE*	Рентабельность собственного капитала компании	9.6%	0.6%	–26.7%	12.8%
G	Среднеотраслевая скорость роста	39.0%	22.7%	4.6%	6.7%
g*	Скорость роста выручки компании	27.6%	4.8%	–4.4%	6.7%
SGR	Устойчивая скорость роста компании	9.6%	0.6%	–26.7%	6.7%

рассматриваемом периоде его величина существенно превышает устойчивые темпы роста. Следовательно, эффективность деятельности компании либо дивидендная политика не позволяли поддерживать даже такую скорость роста выручки и наблюдался дефицит денежных средств. О недостаточной эффективности компании свидетельствует величина рентабельности собственного капитала, которая на всем рассматриваемом периоде отставала от среднерыночной (только в 2011 г. наблюдалось небольшое превышение отраслевого показателя – на 1.1%). В 2013 г. по причине убыточной деятельности компания показывает отрицательное значение показателя.

О недостаточной рентабельности собственного капитала свидетельствует также то, что на всем периоде рассмотрения показатель значительно уступал величине стоимости собственного капитала. Данный факт свидетельствует о том, что эффективность деятельности компании не покрывает риски вложения капитала и в результате компания не создает добавленную экономическую стоимость для своих акционеров. При этом стоимость собственного капитала компании на всем рассматриваемом периоде превышала не только рентабельность собственного капитала компании, но и отраслевую рентабельность собственного капитала, что говорит о том, что стоимость финансирования компании крайне высокая и не может быть покрыта даже сложившейся на рынке нормой рентабельности. Кроме того, стоимость собственного капитала демонстрировала поступательное увеличение (в 2013 г. – 24.06%, в 2012 г. – 18.62%, в 2011 г. – 17.94%).

Таким образом, положение компании в целом можно охарактеризовать как кризисное. Целевые показатели деятельности обеспечивают приемлемый уровень рентабельности вложенных средств с точки зрения инвестора, соответствующий планируемому рыночному уровню, а также скорость роста выручки на уровне рыночного прогноза и устойчивой скорости роста, что обеспечивает сохранение рыночной доли и возможность самофинансирования деятельности.

Для дальнейшего изучения сложившейся ситуации были применены матрицы «EVA-SGR» и конкурентного положения. На всем периоде рассмотрения компания ОАО «АвтоВАЗ» находилась в четвертом квадранте матрицы, характеризующемся наиболее неблагоприятными экономическими условиями. Фактическая скорость роста компании превышала устойчивый темп роста компании, являющийся обеспеченным экономическими возможностями, а также стоимость собственного капитала превышала рентабельность собственного капитала, что обусловливает отрицательный спред экономической доходности и неудовлетворительность результатов деятельности с точки зрения акционеров. При этом диаграмма показывает поступательное уменьшение спреда доходности, который достиг в 2013 г. 51%.

Согласно матрице экономической стратегии данное положение, в котором компания пребывает в течение всего периода рассмотрения, требует незамедлительных и кардинальных решений по реструктуризации деятельности и рассмотрения вариантов вплоть до выхода из бизнеса. Целевые значения показателей позволяют достичь нулевого спреда доходности и скорости роста выручки, поддерживаемой на условиях самофинансирования.

На всем рассматриваемом периоде эффективность операционной деятельности компании сокращалась. Рентабельность продаж упала в 2012 г. с минимальной 1.8% до нулевой 0.1%, а затем в 2013 г. на фоне убыточности деятельности показала отрицательное значение. Оборачиваемость активов также в 2012 г. сократилась с 1.32 до 1.27, а затем в 2013 г. упала до 1.17. Для того чтобы обеспечить невысокие темпы роста выручки и компенсировать падение операционной эффективности, компания начинает поступательно наращивать заемное финансирование, и финансовый рычаг увеличился в 2012 г. с 4.1

Таблица 2

Целевые показатели деятельности ОАО «АвтоВАЗ»

Наименование	Описание	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Целевые
ROS	Рентабельность продаж	1.8%	0.1%	–3.9%	4.0%
SOA	Оборачиваемость активов	1.32	1.27	1.17	1.34
FLM	Финансовый рычаг	4.10	4.41	5.81	2.43
B	Коэффициент реинвестирования	0.998	1.000	1.000	0.515

до 4.41, а затем в 2013 г. до 5.81. Отношение долга к собственному капиталу компании в рассматриваемом периоде находится в пределах 1.9–3.3 при отраслевом уровне 0.779. Увеличение финансового рычага приводит к возрастанию рисков компании, что сказывается на величине рычагового коэффициента и повышает стоимость собственного капитала компании. В условиях минимального уровня прибыли дивидендная политика компании не оказывала существенного влияния на деятельность. Целевые показатели подразумевают улучшение операционной деятельности компании: рентабельности продаж до 4%, оборачиваемости до 1.32, что приблизительно соответствует уровням 2011 года. При этом финансовый рычаг должен будет сократиться до 2.32.

Рентабельность собственного капитала относительно отраслевого показателя поступательно сокращалась, в результате разрыв в 2013 г. достиг 35%. Скорость роста выручки компании на протяжении всего рассматриваемого периода значительно уступала отраслевому показателю. В результате компания находилась в третьем квадранте матрицы, характерном для отстающих компаний со слабой конкурентной позицией. Целевые показатели подразумевают рентабельность деятельности и скорость роста продаж на уровне среднеотраслевых.

Расчеты приблизительного изменения оценки стоимости компании в результате соблюдения целевых показателей показывают значительное возрастание стоимости. Данные расчеты носят приблизительный характер и позволяют утверждать, что изменение показателей деятельности окажет положительное влияние на стоимость компании. Необходимые для этого значения показателей деятельности предприятия ОАО «АвтоВАЗ» сгруппированы в таблице 2.

Авторами предложен алгоритм формирования стратегических решений, направленных на устойчивое развитие промышленных предприятий, в рамках которого осуществляется диагностика текущей и потенциальной позиции компании с помощью трехуровневой системы взаимосвязанных матриц, а также детализация стратегических решений до основных экономических показателей, балансировка данных показателей посредством нахождения компромиссных решений и определение наиболее приоритетных стратегических решений на основании оценки увеличения стоимости компании. Предложенный алгоритм и инструменты могут использоваться промышленными предприятиями и органами государственного управления в процессах стратегического планирования, формирования механизмов обеспечения устойчивого развития, комплексной оценки факторов внешней среды, экономического анализа хозяйственной деятельности, а также при составлении годовых и плановых отчетов.

Список литературы

1. Гершун А.М., Горский М.А. Технологии сбалансированного управления. М.: Олимп-Бизнес, 2004. 409 с.
2. Thompson J. Strategic Management: Awareness and Change. 3-rd edition. London: Chapman&Hall, 1997. 802 p.
3. Тарасов Д.И. Модернизированная модель принятия стратегических решений SPACE. Экономика и предпринимательство. М.: БукиВеди. 2013. № 12. С. 854–859.
4. Стрелкова Л.В., Тарасов Д.И. Стратегический анализ и оценка развития промышленного производства ПФО // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. Н. Новгород: Изд-во ННГУ. 2014. № 3 (35). С. 16–22.
5. Лимитовский М.А. Устойчивый рост компании и эффекты левериджа // Российский журнал менеджмента. 2010. № 2. С. 35–46.
6. Veettil N. Strategy formulation and implementation in manufacturing organizations – The impact on performance. Middlesex University Business School UK, 2008. 434 p.
7. Bender R. Ward K. Corporate financial strategy. 3rd edition. Butterworth-Heinemann, 2009. 395 p.
8. Лимитовский М.А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках: Учеб.-практич. пособие. М.: Дело, 2004. 527 с.
9. Лобанова Е.Н., Паламарчук В.П., Минасян В.Б. Финансовое обоснование стратегических решений в российских корпорациях. М.: Издательский дом «Дело», 2012. 516 с.

10. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. 1342 с.

11. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Д. Стоимость компании: оценка и управление. М.: Олимп-Бизнес, 2005. С. 576.

MANAGEMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN CONTEMPORARY CONDITIONS (OAO AvtoVAZ case study)

L.V. Strelkova, D.I. Tarasov

The authors propose an algorithm for developing strategic decisions aimed at sustainable development of industrial enterprises. Its application is considered on the example of the company OAO “AvtoVAZ”. The algorithm makes possible the development of strategic decisions that are in line with the characteristics of the external and internal environment. It is also possible to diagnose the company's current and potential position by using a three-tier system of interconnected matrices, to refine strategic decisions to the level of key economic indicators, to balance these indicators by finding compromise solutions and to determine the most important decisions in terms of strategic priorities, based on the assessment of the increase in the company's value. The proposed algorithm and tools can be used by industrial companies and by the government bodies in the processes of strategic planning, in the development of mechanisms for achieving sustainable development, in the integrated assessment of external environment factors, in the analysis of economic activities, as well as in the preparation of annual plans and reports.

Keywords: sustainable development of industrial enterprises, algorithm for development of strategic decisions, matrix approach to the analysis of strategic decisions.

References

1. Gershun A.M., Gorskiy M.A. Tekhnologii sbalansirovannogo upravleniya. M.: Olimp-Biznes, 2004. 409 s.

2. Thompson J. Strategic Management: Awareness and Change. 3-rd edition. London: Chapman&Hall, 1997. 802 p.

3. Tarasov D.I. Modernizirovannaya model' prinyatiya strategicheskikh resheniy SPACE. Ekonomika i predprinimatel'stvo. M.: BukiVedi. 2013. № 12. S. 854–859.

4. Strelkova L.V., Tarasov D.I. Strategicheskiy analiz i otsenka razvitiya promyshlennogo proizvodstva PFO // Vestnik Nizhegorodskogo universiteta im. N.I. Lobachevskogo. Seriya: Sotsial'nye nauki. N. Novgorod: Izd-vo NNGU. 2014. № 3 (35). S. 16–22.

5. Limitovskiy M.A. Ustoychivyy rost kompanii i effekty leveridzha // Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta. 2010. № 2. S. 35–46.

6. Veettil N. Strategy formulation and implementation in manufacturing organizations – The impact on performance. Middlesex University Business School UK, 2008. 434 p.

7. Bender R. Ward K. Corporate financial strategy. 3rd edition. Butterworth-Heinemann, 2009. 395 p.

8. Limitovskiy M.A. Investitsionnye proekty i real'nye optsiony na razvivayushchikhsya rynkakh: Ucheb.-praktich. posobie. M.: Delo, 2004. 527 s.

9. Lobanova E.N., Palamarchuk V.P., Minasyan V.B. Finansovoe obosnovanie strategicheskikh resheniy v rossiyskikh korporatsiyakh. M.: Izdatel'skiy dom «Delo», 2012. 516 s.

10. Damodaran A. Investitsionnaya otsenka. Instrumenty i metody otsenki lyubykh aktivov. M.: Al'pina Biznes Buks, 2004. 1342 s.

11. Kouplend T., Koller T., Murrin D. Stoimost' kompanii: otsenka i upravlenie. M.: Olimp-Biznes, 2005. S. 576.

УДК 332.14

ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В РЕГИОНАХ

© 2015 г.

Ю.В. Трифонов, Н.В. Веселова

Нижегородский госуниверситет им. Н.И. Лобачевского

Veselovv@gmail.com

Поступила в редакцию 09.09.2014

Обосновывается необходимость проведения структурной политики, ориентированной на инновационный путь развития. Рассматривается проблема низкой производительности труда, которая препятствует проведению сбалансированной структурной политики. Особое внимание уделяется анализу внутренних затрат на исследования и разработки, которые взаимодействуют со структурными ограничениями функционирования экономической системы. Сделан анализ уровня инновационного развития промышленности региона. Предложены направления государственной структурной политики для экономики Нижегородской области. Авторами используется системный анализ, при котором комплексное изучение проблемы инновационного развития экономики производится с учетом ее структуры и заканчивается выработкой оптимального варианта развития производства.

Ключевые слова: инновации, структурные преобразования, структурная политика, показатели, определяющие структуру уровня инновационного развития.

Осуществление процесса структурных преобразований в экономике требует четко сформулированной цели их проведения. На наш взгляд, ключевая цель структурных преобразований экономики России сегодня – это развитие и поддержание не целых отраслей, а инновационных подвидов экономической деятельности, так как именно «инновационность» поможет в дальнейшем обеспечить высокий уровень экономического развития страны.

Структурная перестройка промышленного потенциала должна быть направлена на повышение уровня производительности труда, который катастрофически низок в России и имеет тенденцию к дальнейшему снижению [1–4].

Любая страна или регион сегодня хотят «выйти» на инновационный путь развития, но, к сожалению, это мало кому удается. Объяснением этому могут служить два основных обстоятельства: во-первых, это отсутствие потенциальных и реальных возможностей данной территории (количество НИИ, вузов, высококвалифицированных кадров, современных производственных мощностей), во-вторых, отсутствие спроса на инновационную продукцию. В связи с этим первостепенная задача в современных условиях – это нахождение оптимальных пропорций между спросом и предложением на инновационные товары.

В рамках данной статьи нами были рассмотрены основные подходы к решению этих задач на примере Нижегородской области. Выбор инновационного пути развития для Нижегородской области, на наш взгляд, является обоснованным. Подтверждением этому служат данные Росстата, согласно которым в 2012 году Нижегородская область стала лидером среди регионов России по числу научных разработок, внедряемых на промышленных предприятиях (4.8% от ВРП при среднероссийском показателе 1.2%). Доля инноваций в произведенной продукции нижегородских предприятий в полтора раза выше среднероссийского показателя (7% при среднероссийских 4.5%), а к 2015 году в соответствии с поручением губернатора будет увеличена до 15%. Экспорт инновационной продукции нижегородских предприятий вырос за три года в 70 раз и достиг показателя в 16.8 млрд рублей.

Проблема заключается в том, что на данный момент в регионе нет сбалансированности индикаторов инновационного развития, по некоторым индикаторам Нижегородская область отстает, а по некоторым, наоборот, обгоняет остальные регионы РФ. Среди большого многообразия методик исследования нами была выбрана методика расчета показателей, отражающих уровень инновационного развития региона, разработанная Институтом инновационной экономики Финансового университета при правительстве РФ и дополненная авторами на основе статистической информации Нижегородстата.

Таблица 1

Уровень инновационного развития промышленности региона (на примере Нижегородской области)

Таблица 1. Уровень инновационного развития промышленности региона (на примере Нижегородской области)

	2008	*2009*	*2010*	*2011*	*2012*
1. Уровень инновационного развития промышленности региона					
Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций (%)	3,6	6,3	10,4	16,5	16,7
2. Качество инновационной составляющей промышленности региона					
Доля новой или существенно улучшенной продукции в общем объеме инновационной продукции региона (%)	–	27,87399	69,33924	71,854	91,870
3. Инновационная емкость промышленного производства региона					
Отношение затрат на исследования и разработки к объему отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ, услуг организаций в регионе (%)	3,98149	4,927615	4,708069	4,4626	5,5008
4. Наукоемкость инновационного процесса в регионе					
Структура внутренних текущих затрат на научные исследования и разработки по видам работ (%)	100	100	100	100	100
фундаментальные исследования	4,98673	4,8497	4,537136	5,0116	4,0710
прикладные исследования	18,035	16,75294	15,60268	18,6935	13,762
разработки	76,9778	78,39736	79,85981	76,29	82,166

Проведенный анализ уровня инновационного развития промышленности Нижегородской области (табл. 1) позволяет говорить о возможности выбора инновационного пути для региона. Подтверждением этому является, во-первых, характеристика инновационности промышленного производства региона, выражающаяся в существенном росте уровня инновационного развития промышленности (в 4.6 раза); во-вторых, характеристика качества инновационной продукции региона, представленная ростом доли новой или существенно улучшенной продукции в общем объеме инновационной продукции региона (в 3.3 раза), в-третьих, характеристика инновационной емкости промышленного производства в регионе, проявляющаяся незначительным ростом отношения затрат на исследования и разработки к общему объему промышленного производства в регионе.

Характеристика качества затрат на инновационную деятельность, представленная в данной статье структурой внутренних текущих затрат на научные исследования и разработки по видам работ, показывает существенно низкую долю фундаментальных исследований, без проведения которых невозможна дальнейшая качественная модернизация промышленного потенциала.

Проблемы действующей экономической системы в современных условиях имеют прежде всего структурный характер. Основная причина – это накопленный глобальный дисбаланс между производственным и сырьевым секторами. Для его устранения нужна новая долгосрочная модель экономического развития, ориентированная на рост реального сектора экономики и структурные реформы.

С точки зрения осуществления структурных преобразований, структуру экономики (промышленности) можно характеризовать как:

– устойчивую,

– способную к осуществлению прогрессивных структурных сдвигов,

– имеющую регрессивный характер.

Структурные изменения в экономике могут иметь стихийный характер, а могут быть регулируемыми со стороны государства в ходе осуществления структурной политики, являющейся составной частью макроэкономической политики. Основными методами государственной структурной политики являются государственные целевые программы, государственные инвестиции, закупки и субсидии, различные налоговые льготы отдельным предприятиям, регионам или группам отраслей [5–9].

Одним из основных критериев прогрессивности структурных сдвигов, на наш взгляд, является постепенное увеличение доли технологически сложных производств продукции с высокой добавленной стоимостью в структуре воспроизводства экономики. Индикатором прогрессивности технологической структуры может являться структура экспорта промышленной продукции.

Таблица 2

Внутренние затраты на исследования и разработки в процентах к ВРП (2007–2012 гг.)

Области	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Федеральные округа	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Калужская	3.69	3.59	4.41	3.87	3.74	3.6	Центральный	2.02	1.88	2.43	2.14	2.05	2.12
Московская	3.17	2.8	3.57	3.54	3.57	3.47							
г. Москва	2.11	2.01	2.73	2.32	2.18	2.32							
Ярославская	2.08	1.71	1.54	1.32	1.42	1.29							
Тверская	1.79	1.58	1.40	1.33	1.29	1.52							
г. Санкт-Петербург	3.57	3.4	3.61	3.48	3.33	3.7	Северо-Западный	1.73	1.72	1.89	1.79	1.73	1.9
Нижегородская	**4.27**	**3.92**	**4.51**	**4.80**	**4.70**	**5.3**	Приволжский	1.182	1.073	1.29	1.313	1.30	1.39
Ульяновская	2.433	2.4	2.808	2.892	3.505	3.50							
Самарская	1.622	1.296	1.94	1.799	1.73	1.87							
Пензенская	1.311	1.149	1.293	1.45	1.865	1.66							
Новосибирская	2.296	2.361	2.839	2.534	2.528	2.43	Сибирский	0.797	0.833	0.93	0.82	0.849	0.91
Томская	1.73	2.103	2.243	2.062	2.167	2.19							
Ростовская	1.333	1.015	1.081	1.011	1.051	1.1	Южный	0.707	0.57	0.603	0.557	0.579	0.59
Свердловская	1.186	1.21	1.337	1.215	1.227	1.18	Уральский	0.503	0.512	0.557	0.575	0.549	0.56
Магаданская	1.757	2.086	1.463	1.23	1.08	1.09	Дальневосточный	0.581	0.629	0.588	0.462	0.441	0.45
максимум	***4.274***	***3.922***	***4.513***	***4.804***	***4.705***	***5.3***	Российская Федерация	1.327	1.271	1.518	1.389	1.349	1.40

Мировая практика свидетельствует, что инновационная деятельность – основа, главное условие модернизации.

При выборе стратегии структуризации экономики России следует обратить внимание на опыт Германии, где на немецкие наукоёмкие отрасли приходится до 39% общей добавочной стоимости ФРГ.

В России и сегодня наблюдается невысокая доля затрат на исследования и разработки в процентах к валовому региональному продукту (табл. 2), хотя в абсолютном выражении внутренние затраты на исследования и разработки увеличились за период с 2007 по 2012 г. в 1.9 раза (в 2007 – 371 080.3 млн рублей, а в 2012 – 699 869.8 млн рублей). Лидером среди федеральных округов в данной области является Центральный федеральный округ, а среди областей – Нижегородская область.

Исследуя структуру текущих затрат, можно сделать вывод, что изменений в структуре не происходило (это подтверждает индекс различий, значение которого стремится к 0).

Одна из основных проблем отсутствия инновационного развития в России заключается, на наш взгляд, в отсутствии мотивации у бизнеса к вложению свободных средств в новые разработки. Поэтому в России до сих пор не создан рынок инноваций, а инновационное развитие подразумевает под собой покупку давно известных технологий за рубежом под видом новейших инновационных разработок. Подтверждением этому являются статистические данные Росстата, согласно которым расходы России на НИОКР составили в 2012 году всего 1.68% ВВП, причем вклад государства составил 0.56%, а бизнеса – 1.12%.

По данным РБК, общая доля стран СНГ на мировом рынке наукоемкой продукции уменьшилась с 8% в 1990 г. до 0.3–0.4% в последние годы. Доля машин и оборудования в экспорте РФ в страны дальнего зарубежья сократилась с 18.3% в 1990 году до 3.6% в 2011 году, в то время как доля энергоносителей составляет более 67%.

В рамках выбора инновационного пути развития целесообразно проанализировать структуру инноваций в трехмерной системе координат: вид инноваций, организационно-правовая форма, региональный разрез (рис.). Важным экономическим соотношением является соотношение инновационной и неинновационной продукции в общем объеме отгруженных товаров.

Еще раз следует подчеркнуть, что при формировании в России инновационного вектора движения стоит, по нашему мнению учитывать опыт Германии – страны, которая эффективно проводила и проводит структурные преобразования в экономике. Отличительной особенностью немецкой экономики является высокая кластеризацией фирм, университетов и научно-исследовательских институтов, высокоразвитая инфраструктура, высокая доля патентов.

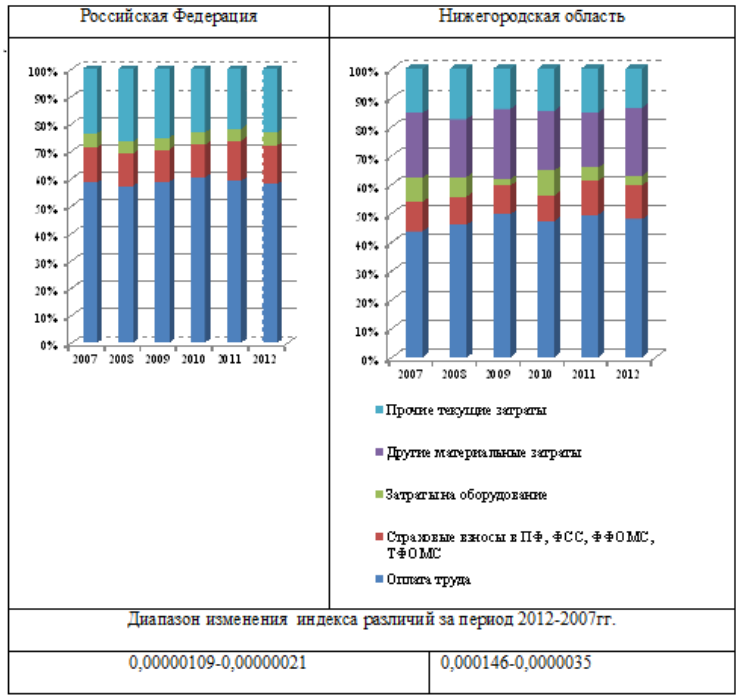


Рис. Структура текущих затрат на исследования и разработки

В условиях жёсткой конкуренции немецкие производители вынуждены непрерывно создавать новые продукты и услуги, что позволяет им удерживать уже длительное время внутренний рынок за собой. В международном сравнении немецкое общество также достаточно высоко восприимчиво к инновациям, что стимулирует внутренний спрос на производство инновационных продуктов. Более половины граждан проявляют интерес к новым технологиям и изобретениям.

На сегодняшний момент в России надо стремиться к созданию условий для перехода к инновационной модели экономического развития, основанной на полном инновационном цикле – от формирования инновационной идеи до массового производств готового продукта.

Эта модель включает в себя все компоненты структуры инновационной системы:

– фундаментальную и прикладную науку,
– исследования и разработки,
– массовое производство.

Россия сегодня требует поэтапной смены стратегий и моделей структурных преобразований в зависимости от наличия инвестиционных ресурсов и перспектив выхода на внешние рынки.

При построении инновационно ориентированной структуры экономики следует изучить опыт Японии. Основа «японского экономического чуда» – это особая роль государства, которая проявилась в инициировании правительством всех структурных сдвигов в экономике, определении приоритетных отраслей, снижении рисков инвестиционной политики посредством инвестиционных проектов, субсидий, административного управления.

Таким образом, на сегодняшний момент для промышленности России можно выделить две основные модели структурных преобразований.

1. Модель импортозамещения. Предполагает создание, стимулирование и поддержание национальных производителей промышленной продукции для насыщения внутреннего рынка при ограничении реализации импортной продукции на территории страны.

Ее реализация возможна, если в государстве (регионе) имеются трудовые ресурсы, полезные ископаемые, внутренние источники инвестиций. Оптимальным при данной модели является формирование полного цикла производства готовой (или конечной) продукции в стране (или группе регионов).

2. Модель экспортоориентирования. Предполагает развитие «локомотивов» или «точек роста» в экономике посредством системы преференций (реализуемой посредством налоговых и таможенных льгот, льготного кредитования предприятий-экспортеров, поддержки низкого валютного курса и создания других благопри-

ятных условий для их функционирования и развития).

3. Инновационная модель. Предполагает становление и развитие наукоемкой, ресурсосберегающей экономики за счет развития высокотехнологичных производств новейших товаров и услуг с высокой добавленной стоимостью, основанных на разработке, применении наукоемких и капиталоемких производств, формирующих новые рынки сбыта внутреннего и мирового уровней.

Различные организационно-экономические аспекты реализации инновационной модели рассмотрены, в частности, экономистами Нижегородского университета [10–14].

Для реализации конкретной модели необходимо:

1. Выявить наиболее востребованные на мировом рынке товары и услуги.

2. Оценить реальные возможности страны (региона) по созданию соответствующих производств, возможности участия в конкуренции с действующими производителями как в ценовом аспекте, так и по качественным характеристикам товара.

Огромная капиталоемкость процесса формирования инновационной модели структурных преобразований говорит о том, что ее можно рассматривать как результат эффективного, динамичного, устойчивого качественного роста экономики.

В заключение хочется отметить, что необходима постоянная увязка инвестиционно-структурной и инновационной политики региона.

Список литературы

1. Балацкий Е., Раптовский А. Инновационные и инвестиционные факторы эффективности производства // Общество и экономика. № 1. 2007.

2. Гречин С.Б., Трифонов Ю.В. Применение генетического программирования для прогнозирования состояния предприятия // Вестник Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского. 2007. № 5. С. 130–133.

3. Дороничев Д.А., Звонов А.А. Организационно-экономический механизм модернизации промышленного производства // Вестник Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского. 2013. № 3 (3). С. 72– 76.

4. Максимов Ю.В., Тимофеева М.А. Сравнительная оценка социально-экономического потенциала регионов Приволжского федерального округа // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2011. № 5 (2), 2011. С. 134–137.

5. Прогноз инновационно-технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 года с учетом мировых тенденций / Б.Н. Кузык, В.И. Кушлин, А.А. Петров, Ю.В. Яковец. М.: Институт экономических стратегий, 2006. С. 29, 31.

6. Структурный анализ экономики / О.С. Сухарев. М.: Финансы и статистика, 2012. 216 с.: ил.

7. Сушников И.А., Трифонов Ю.В. Проблемы реструктуризации российских предприятий // Вестник Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. 2004. № 2. С. 68–73.

8. Трифонов Ю.В., Горбунова М.Л. Выбор стратегии развития предприятия в территориально-отраслевом контексте // Вестник Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. 2004. № 2. С. 160–165.

9. http://www.gks.ru (Сайт Федеральной службы государственной статистики) (дата обращения 18.03.2013).

10. Трифонов Ю.В., Рокунова О.В. Государственная поддержка инновационной деятельности предприятий на региональном уровне // Вестник Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. 2012. № 4 (1). С. 300–306.

11. Трифонов Ю.В., Жариков А.В., Ширяева Ю.С. Инновационная деятельность и механизмы ее организации на региональном уровне // Вестник Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. 2012. № 1 (1). С. 213–216.

12. Трифонов Ю.В., Малыженков П.В., Ананьев Ф.Ю. Прогнозирование и планирование в экономических системах: Монография / М-во образования и науки Рос. Федерации, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, 2004.

13. Косовских Е.А., Трифонов Ю.В., Косовских А.А. О механизме снятия внешних рисков регионального инвестиционного процесса // Вестник Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. 2009. № 3. С. 190–193.

14. Трифонов Ю.В., Рокунова О.В. Государственное регулирование инновационного развития предприятий как приоритетное направление модернизации российской экономики // Вестник Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. 2011. № 5 (2). С. 222–226.

INNOVATIVE PATHWAY OF STRUCTURAL REFORMS IN THE REGION

Yu.V. Trifonov, N.V. Veselova

The necessity of structural policies focused on innovative development is substantiated. The problem of low labour productivity, which impedes balanced structural policy, is considered. Particular attention is given to the analysis of spending on research and development, which interacts with the structural limitations of the economic system. An analysis is provided of the innovative development level of the region's industry. The authors propose some lines of action for implementing state structural policy in the economy of the Nizhni Novgorod region.

Keywords: innovations, structural transformations, structural policy, variables that determine the structure of industrial production.

References

1. Balatskiy E., Raptovskiy A. Innovatsionnye i investitsionnye faktory effektivnosti proizvodstva // Obshchestvo i ekonomika. № 1. 2007.

2. Grechin S.B., Trifonov Yu.V. Primenenie geneticheskogo programmirovaniya dlya prognozirovaniya sostoyaniya predpriyatiya // Vestnik Nizhegorodskogo gosudarstvennogo universiteta im. N.I. Lobachevskogo. 2007. № 5. S. 130–133.

3. Doronichev D.A., Zvonov A.A. Organizatsionno-ekonomicheskiy mekhanizm modernizatsii promyshlennogo proizvodstva // Vestnik Nizhegorodskogo gosudarstvennogo universiteta im. N.I. Lobachevskogo. 2013. № 3 (3). S. 72– 76.

4. Maksimov Yu.V., Timofeeva M.A. Sravnitel'naya otsenka sotsial'no-ekonomicheskogo potentsiala regionov Privolzhskogo federal'nogo okruga // Vestnik Nizhegorodskogo universiteta im. N.I. Lobachevskogo. 2011. № 5 (2), 2011. S. 134–137.

5. Prognoz innovatsionno-tekhnologicheskoy i strukturnoy dinamiki ekonomiki Rossii na period do 2030 goda s uchetom mirovykh tendentsiy / B.N. Kuzyk, V.I. Kushlin, A.A. Petrov, Yu.V. Yakovets. M.: Institut ekonomicheskikh strategiy, 2006. S. 29, 31.

6. Strukturnyy analiz ekonomiki / O.S. Sukharev. M.: Finansy i statistika, 2012. 216 s.: il.

7. Sushnikov I.A., Trifonov Yu.V. Problemy restrukturizatsii rossiyskikh predpriyatiy // Vestnik Nizhegorodskogo gosudarstvennogo universiteta im. N.I. Lobachevskogo. Seriya: Ekonomika i finansy. 2004. № 2. S. 68–73.

8. Trifonov Yu.V., Gorbunova M.L. Vybor strategii razvitiya predpriyatiya v territorial'no-otraslevom kontekste // Vestnik Nizhegorodskogo gosudarstvennogo universiteta im. N.I. Lobachevskogo. Seriya: Ekonomika i finansy. 2004. № 2. S. 160–165.

9. http://www.gks.ru (Sayt Federal'noy sluzhby gosudarstvennoy statistiki) (data obrashcheniya 18.03.2013).

10. Trifonov Yu.V., Rokunova O.V. Gosudarstvennaya podderzhka innovatsionnoy deyatel'nosti predpriyatiy na regional'nom urovne // Vestnik Nizhegorodskogo gosudarstvennogo universiteta im. N.I. Lobachevskogo. Seriya: Ekonomika i finansy. 2012. № 4 (1). S. 300–306.

11. Trifonov Yu.V., Zharikov A.V., Shiryaeva Yu.S. Innovatsionnaya deyatel'nost' i mekhanizmy ee organizatsii na regional'nom urovne // Vestnik Nizhegorodskogo gosudarstvennogo universiteta im. N.I. Lobachevskogo. Seriya: Ekonomika i finansy. 2012. № 1 (1). S. 213–216.

12. Trifonov Yu.V., Malyzhenkov P.V., Anan'ev F.Yu. Prognozirovanie i planirovanie v ekonomicheskikh sistemakh: Monografiya / M-vo obrazovaniya i nauki Ros. Federatsii, Nizhegorodskiy gosudarstvennyy universitet im. N.I. Lobachevskogo, 2004.

13. Kosovskikh E.A., Trifonov Yu.V., Kosovskikh A.A. O mekhanizme snyatiya vneshnikh riskov regional'nogo investitsionnogo protsessa // Vestnik Nizhegorodskogo gosudarstvennogo universiteta im. N.I. Lobachevskogo. Seriya: Ekonomika i finansy. 2009. № 3. S. 190–193.

14. Trifonov Yu.V., Rokunova O.V. Gosudarstvennoe regulirovanie innovatsionnogo razvitiya predpriyatiy kak prioritetnoe napravlenie modernizatsii rossiyskoy ekonomiki // Vestnik Nizhegorodskogo gosudarstvennogo universiteta im. N.I. Lobachevskogo. Seriya: Ekonomika i finansy. 2011. № 5 (2). S. 222–226.

УДК 338.1

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

© 2015 г.

С.Н. Яшин, Ю.С. Солдатова

Нижегородский госуниверситет им. Н.И. Лобачевского

julia2511@bk.ru

Поступила в редакцию 09.09.2014

Дается авторское определение понятия «устойчивость инновационного развития». Предлагается метод оценки устойчивости инновационного развития, применение которого способствует принятию научно обоснованных решений по стратегическому управлению организацией. В основе метода лежит анализ деятельности предприятий по следующим направлениям: оценка производственно-экономической устойчивости, организационно-управленческой, социальной, потребительской устойчивости и устойчивости инновационной культуры. Приводятся результаты апробации предлагаемой системы разработки стратегии по обеспечению устойчивого инновационного развития предприятия с рекомендациями по повышению уровня устойчивости инновационного развития. Для достижения результатов исследования были использованы системно-синергетический подход, метод балльной оценки, экспертный метод и метод анализа иерархий.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, устойчивость инновационного развития, стратегия, интегральный показатель устойчивости инновационного развития.

В настоящее время одной из самых приоритетных задач российской экономики является повышение конкурентоспособности предприятий и ускорение их экономического роста. Инновационная деятельность является значительным движущим элементом и показателем научно-технического прогресса, источником развития производства, экономики и общества в целом. Поэтому одной из важнейших задач, встающих перед промышленностью и экономикой на современном этапе, является переход на интенсивный путь развития производства и формирование предприятий инновационного типа.

Количественные показатели инновационно ориентированной экономики в соответствии со Стратегией инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года – занятие существенной доли (в 5–10%) на рынках высокотехнологичных и интеллектуальных услуг по 5–7 позициям, повышение в два раза доли высокотехнологичного сектора в ВВП (с 10.9% до 17–20%), увеличение в пять-шесть раз доли инновационной продукции в выпуске промышленности, в четыре-пять раз – доли инновационно активных предприятий (с 9.4% до 40–50%) [1]. Отсюда очевидно, что изучение принципов функционирования инновационных процессов на предприятии, обеспечение устойчивого инновационного развития являются актуальными проблемами исследования в настоящее время.

Кроме того, Правительством РФ инновационному развитию уделяется все больше внимания, инновационная деятельность становится важнейшей составной частью государственного устройства. В связи с этим на современном этапе важным стратегическим направлением развития экономики страны является именно инновационная направленность [2, 3].

В условиях современной экономики успех предприятия в прошлом уже не является гарантией эффективности его функционирования в будущем. Инновационная деятельность на современном этапе развития промышленности выступает в качестве основного направления, обеспечивающего совершенствование деятельности российских предприятий на новой технической и технологической основе, а также развитие систем управления организацией, применяемых инструментов и методов [4].

Становится очевидно, что в современных условиях повышение эффективности вовлечения инновационных технологий в хозяйственный оборот невозможно без разработки и обоснования решений по обеспечению устойчивого инновационного развития [5]. Решить поставленную задачу можно лишь при формировании, использовании и сочетании специальных методов экономической теории и управления инновационной деятельностью.

По данным официальной статистики можно лишь сделать обобщенные выводы о количестве

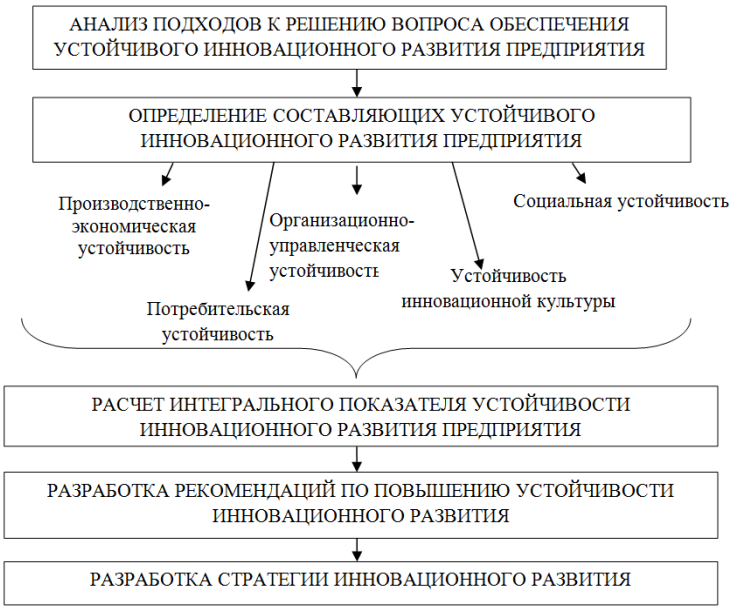


Рис. 1. Система разработки рекомендаций и стратегии по обеспечению устойчивого инновационного развития предприятия

разработанной и реализованной инновационной продукции, об объеме денежных средств, инвестированных в инновационную деятельность и др. Но эти показатели в контексте инновационного развития не дают возможности сделать объективные выводы о месте предприятия или отдельного вида экономической деятельности на рынке выпускаемой продукции. Данные факты делают проблему устойчивости инновационного развития российских предприятий особенно актуальной.

Само содержание понятия инновационного развития предлагается рассматривать в тесном взаимодействии с такими фундаментальными экономическими понятиями, как инновационный менеджмент, инновационная деятельность и инновация. Показатели инновационного развития должны дополнять уже существующие путем обоснования способов их эффективной реализации. Таким образом, главное назначение инновационного развития предприятия заключается в обеспечении стабильного экономического роста организации за счет разработки новых и совершенствования уже имеющихся продуктов и услуг.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что несмотря на большое количество существующих подходов к понятию «устойчивость развития», большинство авторов понимают под устойчивостью соответствие текущего состояния инновационного развития предприятия состоянию внутренней и внешней среды, которое обеспечивает ему эффективное функционирование в условиях возмущающих воздействий внешней среды. Однако хозяйственной системе предприятия должны быть присущи еще и такие параметры и свойства, которые позволяли бы ей не только не снижать объемы и темпы производства и реализации выпускаемой продукции, то есть противостоять возмущающим факторам, но и адаптироваться и приспосабливаться в условиях постоянно меняющейся окружающей среды. Исходя из этого, введем авторское определение устойчивости инновационного развития. Устойчивость инновационного развития предприятия – это способность хозяйственной системы предприятия восстанавливать и удерживать установленные темпы и параметры инновационного и общего развития в условиях возмущающего воздействия внешних и внутренних факторов за определенный промежуток времени.

При проработке вопросов обеспечения устойчивого инновационного развития предприятий можно использовать как системный, так и синергетический подход. В ходе применения синергетического подхода методология обеспечения устойчивого инновационного развития предприятий может быть разработана путем формирования специального инструментария, при этом также можно произвести комплексную оценку системы управления инновационным развитием, действующую в организации. Определяющую роль в данном случае будет играть учет взаимодействия и особых взаимосвязей между состояниями элементов в системе, который впоследствии может привести к формированию новых структур.

Рис. 2. Показатели производственно-экономической, организационно-управленческой и социальной устойчивости

В рамках же системного подхода рассмотрение всех существующих подходов к обеспечению устойчивого инновационного развития промышленных предприятий будет осуществляться с учетом их объединения, взаимодополнения и взаимовлияния.

Системный подход в отношении инновационной деятельности раскрывается через реализацию следующих принципов [6]:

1) рассмотрение перемещения научных результатов, начиная от возникновения научных идей и до их применения на практике, то есть в рамках полного цикла «наука – производство»;

2) при проведении научных исследований и разработок необходимо обеспечение взаимосвязи всей совокупности работ и операций во всем единстве организационных, социально-психологических, экономических, информационных и других связей;

3) процесс достижения целей инновационной деятельности необходимо рассматривать как особую упорядоченную совокупность характеристик промежуточных результатов исследования и прогнозов путей дальнейшего перспективного развития;

4) обеспечение единства целей управления инновационным развитием и взаимосвязанности всех функций инновационной деятельности;

5) обеспечение инновационной деятельности должно соответствовать формируемым целям.

Проанализировав подходы к обеспечению устойчивого инновационного развития, рассмотрим перечень конкретных показателей, которые предлагались исследователями для оценки уровня инновационного развития предприятий по методике Госкомстата РФ, при конъюнктурных обследованиях ЦЭК при правительстве РФ, на основе исследований Московского института Карнеги и ряда российских ученых (таблица 1).

Анализ приведенных показателей позволяет сделать вывод, что существует необходимость разработки комплексной системы показателей, позволяющих оценить уровень устойчивости инновационного развития промышленного предприятия на современном этапе. Для характеристики уровня инновационного развития предлагается использовать пять взаимосвязанных компонентов: устойчивость инновационной культуры и потребительская устойчивость (рис. 2), производственно-экономическая устойчивость, организационно-управленческая, социальная устойчивость (рис. 3).

Таблица 1

Показатели, анализируемые при оценке уровня инновационного развития промышленных предприятий (опыт российских ученых)

Используемые в методиках показатели	Методика Госкомстата РФ	Конъюнктурные обследования ЦЭК при правительстве РФ	Исследования Московского института Карнеги	Методика А.А. Трифиловой	Методика С.М. Бухоновой и Ю.А. Дорошенко
Наличие завершенных инноваций	+		+	+	+
Степень участия организации в разработке осуществленных инноваций (исследование структуры затрат на R&D деятельность, задействованный в инновационных процессах персонал)	+			+	
Удельный вес предприятий, осуществляющих те или иные виды инноваций по отраслям промышленности		+			
Причины роста/спада инновационной активности (анализ факторов, ограничивающих инновационную деятельность)	+	+	+		
Видовая и целевая структура инновационной деятельности		+	+	+	
Рентабельность инноваций				+	
Эффективность инвестиций в R&D				+	
Степень внимания, уделяемого на предприятиях правовой защите результатов НИОКР (исследование интеллектуальных ресурсов компании)		+		+	
Удельный вес объема продаж инновационной продукции на внутреннем и внешнем рынке в общем объеме продаж		+			
Оценка уровня конкурентоспособности предприятий		+			
Затраты на производство и реализацию инновационной продукции (технологические инновации)				+	+
Затраты на социально-экономические новшества					+
Исследование налогового законодательства (льгота по налогу на прибыль)					+
Исследование системы мотивации на предприятии (социальные выплаты на предприятии)					+
Изменение НМА на балансе компаний					+
Оценка репутации компании					+

С целью расчета итогового интегрального показателя устойчивости инновационного развития, который позволит привести в сопоставимый вид и обеспечить стандартизацию и формализацию обозначенных показателей, предлагается использовать методы балльной оценки, экспертный метод, метод анализа иерархий, а также метод многокритериальной векторной оптимизации [7, 8]. При этом выражение связи между показателями в рассматриваемом случае рекомендуется представить в виде модели, в которую факторы, влияющие на результат, входят в виде алгебраической суммы.

$$Y_{интегр} = \alpha_1 Y_1 + \alpha_2 Y_2 + \ldots + \alpha_n Y_n,$$

Y_i – показатели, влияющие на интегральный показатель устойчивости инновационного развития; α_i – весовая значимость показателя.

Апробация основных положений и практическая адаптации предлагаемой системы разработки стратегии по обеспечению устойчивого инновационного развития произведена на примере шести российских металлургических предприятий, среди них:

– ОАО «Ашинский металлургический завод»;

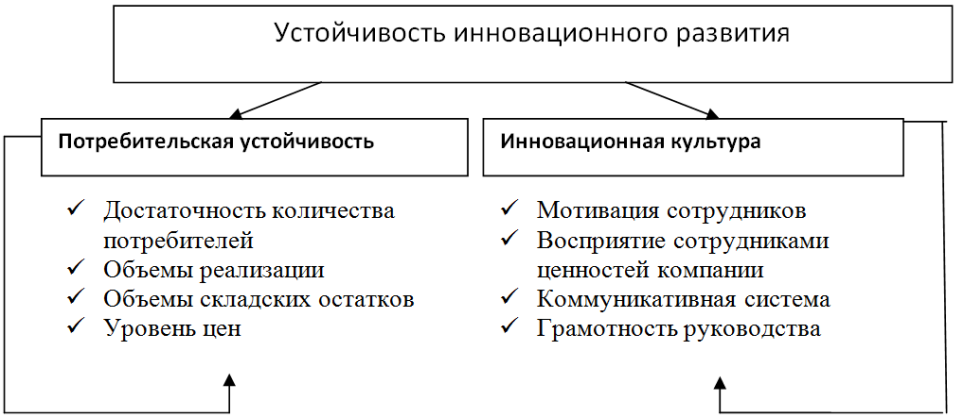


Рис. 3. Показатели потребительской устойчивости и устойчивости инновационной культуры

Таблица 2

Результаты оценки устойчивости инновационного развития

Предприятие	Общий интегральный показатель, баллы	Рекомендуемая стратегия инновационного развития
Предприятие 1	78.31	Предприятие может быть как последователем, так и лидером в освоении новых или улучшающих технологий и продуктов
Предприятие 2	57.32	Предприятие может быть лишь последователем в освоении улучшающих технологий и продуктов
Предприятие 3	85.24	Рекомендуется придерживаться стратегии лидера в освоении новых продуктов и технологий
Предприятие 4	49.43	Предприятие к ведению инновационной деятельности не готово
Предприятие 5	77.90	Предприятие может быть как последователем, так и лидером в освоении новых или улучшающих технологий и продуктов
Предприятие 6	87.54	Рекомендуется придерживаться стратегии лидера в освоении новых продуктов и технологий

– ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат»;

– ОАО «Косогорский металлургический завод»;

– ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат»;

– ОАО «Выксунский металлургический завод»;

– ОАО «Северсталь».

Результаты оценки устойчивости инновационного развития по состоянию на 31.12.2013 г. по предлагаемой совокупности показателей приведены в таблице 2.

Для повышения устойчивости инновационного развития предприятиям под номерами 1, 2, 4 и 5 рекомендуется:

1. Вести политику, направленную на создание возможностей по разработке и реализации инновационной продукции и услуг. Для этого необходимо уделить особое внимание мероприятиям, направленным на повышение эффективности научно-производственной базы предприятия.

2. Повысить потребительские свойства уже выпускаемой продукции, что будет способствовать повышению конкурентоспособности предприятия.

3. Увеличить долю персонала, занятого НИОКР, обеспечить возможность повышения уровня квалификации научно-технических работников предприятия.

4. Максимально использовать имеющийся технологический потенциал в сочетании с инвестированием средств в разработку новой или модернизацию существующей продукции.

5. Разработать систему мотивации персонала по достижению показателей стратегии инновационного развития с целью преодоления сопротивления изменениям, связанным с реализацией данной стратегии.

Таким образом, на сегодняшний день все большее количество предприятий осознают огромную роль инновационной продукции и технологий в обеспечении эффективности своей деятельности и усилении конкурентных преимуществ [9, 10]. Подводя итоги данного исследования, выделим основные критерии обеспечения достаточного уровня устойчивости инновационного развития:

1) обеспечение возможности внесения изменений в разработанную стратегию инновационного развития под воздействием динамично изменяющейся внешней среды;

2) обеспечение положительной динамики финансово-экономических показателей деятельности предприятия на основе научно обоснованного и эффективного использования всех составляющих устойчивого инновационного развития;

3) достаточность финансовых ресурсов организации для разработки и реализации новой и усовершенствованной продукции, а также наличие свободных средств для дополнительного финансирования;

4) своевременное реагирование на возникающие угрозы во внешней среде, их ликвидация с целью непрерывного осуществления процесса стратегического управления инновационным развитием.

Список литературы

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 08.12.2011 г. № 2227-р.

2. Трифонов Ю.В., Кошелев Е.В. Управление эффективностью инновационных проектов // Проблемы теории и практики управления. 2014. № 6. С. 59–64.

3. Трифонов Ю.В., Жариков А.В., Ширяева Ю.С. Инновационная деятельность и механизмы ее реализации на региональном уровне // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2012. № 1 (1). С. 213–216.

4. Захарова Ю.В., Оранова М.В. Пути развития финансового обеспечения инновационной сферы в современных условиях // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 2. С. 456.

5. Трифонов Ю.В., Веретенникова А.А. Проблема оценки уровня инновационности региона // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 2 (34). С. 29.

6. Васильева Л.Н., Муравьева Е.А. Методы управления инновационной деятельностью: Учебное пособие. М.: КНОРУС, 2005. 320 с.

7. Яшин С.Н., Солдатова Ю.С. Формирование интегральной оценки инновационного развития предприятий // Финансы и кредит. 2013. № 40. С. 34–39.

8. Яшин С.Н., Солдатова Ю.С. Оценка экономического состояния и уровня инновационного развития предприятий на основе применения метода многокритериальной векторной оптимизации // Финансы и кредит. 2013. № 4. С. 29–36.

9. Яшин С.Н., Солдатова Ю.С. Оценка устойчивости инновационного развития промышленных предприятий: Монография. Нижний Новгород, 2013. 138 с.

10. Пронина С.В., Нестерова Т.А. Контроллинг как внутренний фактор эффективности управленческих инноваций // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2011. № 5 (2). С. 183–184.

IMPROVING THE SYSTEM FOR ASSESSING THE SUSTAINABILITY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

S.N. Yashin, Yu.S. Soldatova

In today's economy it becomes increasingly important to develop and provide the rationale for decisions to ensure sustainable innovative development of enterprises. It is also important to improve the existing system for assessing the sustainability of innovative development. In this article, the authors give their definition of «sustainability of innovative development» and propose a method for assessing the sustainability of innovative development that can be used in science-based decision-making for strategic management of organizations. The method is based on the analysis of companies' activities in the following areas: assessment of sustainability in the sphere of production and economics, organization and management, innovation culture as well as social and consumer sustainability. The article presents the results of testing the proposed system to develop a strategy for supporting sustainable innovative development of enterprises with recommendations for improving the level of sustainability of innovative development. In the framework of the systems-synergetic approach, the authors used the method of scoring, the expert method, and the method of analysis of hierarchies to achieve the results of this research.

Keywords: innovation, innovative development, sustainability of innovative development, strategy, integrated indicator of the sustainability of innovative development.

References

1. Strategiya innovatsionnogo razvitiya Rossiyskoy Federatsii na period do 2020 goda: utverzhdena rasporyazheniem Pravitel'stva Rossiyskoy Federatsii ot 08.12.2011 g. № 2227-p.

2. Trifonov Yu.V., Koshelev E.V. Upravlenie effektivnost'yu innovatsionnykh proektov // Problemy teorii i praktiki upravleniya. 2014. № 6. S. 59–64.

3. Trifonov Yu.V., Zharikov A.V., Shiryaeva Yu.S. Innovatsionnaya deyatel'nost' i mekhanizmy ee realizatsii na regional'nom urovne // Vestnik Nizhegorodskogo universiteta im. N.I. Lobachevskogo. 2012. № 1 (1). S. 213–216.

4. Zakharova Yu.V., Oranova M.V. Puti razvitiya finansovogo obespecheniya innovatsionnoy sfery v sov-

remennykh usloviyakh // Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya. 2014. № 2. S. 456.

5. Trifonov Yu.V., Veretennikova A.A. Problema otsenki urovnya innovatsionnosti regiona // Sovremennye nauchnye issledovaniya i innovatsii. 2014. № 2 (34). S. 29.

6. Vasil'eva L.N., Murav'eva E.A. Metody upravleniya innovatsionnoy deyatel'nost'yu: Uchebnoe posobie. M.: KNORUS, 2005. 320 s.

7. Yashin S.N., Soldatova Yu.S. Formirovanie integral'noy otsenki innovatsionnogo razvitiya predpriyatiy // Finansy i kredit. 2013. № 40. S. 34–39.

8. Yashin S.N., Soldatova Yu.S. Otsenka ekonomicheskogo sostoyaniya i urovnya innovatsionnogo razvitiya predpriyatiy na osnove primeneniya metoda mnogokriterial'noy vektornoy optimizatsii // Finansy i kredit. 2013. № 4. S. 29–36.

9. Yashin S.N., Soldatova Yu.S. Otsenka ustoychivosti innovatsionnogo razvitiya promyshlennykh predpriyatiy: Monografiya. Nizhniy Novgorod, 2013. 138 s.

10. Pronina S.V., Nesterova T.A. Kontrolling kak vnutrenniy faktor effektivnosti upravlencheskikh innovatsiy // Vestnik Nizhegorodskogo universiteta im. N.I. Lobachevskogo. 2011. № 5 (2). S. 183–184.

УДК 336.146

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) УЧРЕЖДЕНИЙ НА ОСНОВЕ РЫНОЧНЫХ ПРИНЦИПОВ С РАСШИРЕННЫМИ ПОЛНОМОЧИЯМИ С УЧЕТОМ НОВЫХ ФОРМ И ПРАВОВЫХ СТАТУСОВ

© 2015 г.

Н.И. Яшина, Е.В. Поющева, Ан.В. Ясенев

Нижегородский госуниверситет им. Н.И. Лобачевского

evp99@mail.ru

Поступила в редакцию 09.09.2014

Рассматривается эффективность функционирования государственных (муниципальных) учреждений в сфере образования. Разработана методика оценки эффективности деятельности общеобразовательных школ по целому ряду критериев, характеризующих качество планирования, сбалансированность и результативность бюджетных ассигнований. Предложенная методика оценки эффективности бюджетных расходов на образование способствует успешной реализации государственной финансовой политики, направленной на эффективное использование бюджетных средств.

Ключевые слова: эффективность бюджетных расходов, исполнение расходов, планирование бюджетных ассигнований, риск расходов, сбалансированность, оптимальность, стандартизация, совокупный показатель, рейтинг.

С 1 января 2011 года были введены новые формы и правовой статус бюджетных учреждений согласно Федеральному закону от 08.05.2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений». К существующим двум типам государственных и муниципальных учреждений (бюджетное и автономное) добавляется еще один – казенное учреждение. В новом правовом статусе бюджетные учреждения, кроме казенных, смогут функционировать на основе рыночных принципов с расширенными полномочиями.

Некоммерческой организацией является организация, не имеющая извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками.

Бюджетным учреждением признается некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий соответственно органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах (п. 5 ст. 6 Закона № 83-ФЗ).

В целях определения типа государственного (муниципального) учреждения (оценки целесообразности принятия решения об изменении типа государственного (муниципального) учреждения) применяются критерии, основанные на положениях федеральных законов и принимаемых в соответствии с ними иных нормативных правовых актов и исходящие из нормативного правового регулирования правового положения соответствующего типа государственного (муниципального) учреждения; рекомендуется применять дополнительные критерии, основанные на учете экономического и управленческого потенциала государственного (муниципального) учреждения.

Казенное учреждение является государственным (муниципальным) учреждением, которое осуществляет оказание государственных (муниципальных) услуг, выполнение работ и (или) исполнение государственных (муниципальных) функций в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления и финансовое обеспечение деятельности которого осуществляется за счет средств соответствующего бюджета на основании бюджетной сметы.

Казенное учреждение отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряжении денежными средствами. При недостаточности указанных денежных средств субсидиарную ответственность по обязательствам такого учреждения несет собственник его имущества.

Казенное учреждение может осуществлять приносящую доходы деятельность в соответствии со своими учредительными документами. Доходы, полученные от указанной деятельности, поступают в соответствующий бюджет бюджетной системы Российской Федерации и являются доходом этого бюджета. Заключение государственных (муниципальных) контрактов и иных гражданско-правовых договоров осуществляется казенным учреждением от имени публично-правового образования. Размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг осуществляется в порядке, установленном для размещения заказов для государственных (муниципальных) нужд. Лицевые счета открываются казенным учреждениям в органах Федерального казначейства.

Бюджетное учреждение является некоммерческой организацией, созданной Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий соответственно органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления в сфере науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах.

Бюджетное учреждение отвечает по своим обязательствам всем находящимся у него на праве оперативного управления имуществом, как закрепленным за бюджетным учреждением собственником имущества, так и приобретенным за счет доходов, полученных от приносящей доход деятельности, за исключением особо ценного движимого имущества, закрепленного за бюджетным учреждением собственником этого имущества или приобретенного бюджетным учреждением за счет выделенных собственником имущества бюджетного учреждения средств, а также недвижимого имущества. Собственник имущества бюджетного учреждения не несет ответственности по обязательствам бюджетного учреждения.

Бюджетное учреждение вправе осуществлять приносящую доходы деятельность только для достижения целей его создания и в соответствии с этими целями при условии указания такой деятельности в его учредительных документах. Доходы, полученные от указанной деятельности, и имущество, приобретенное за счет этих доходов, поступают в самостоятельное распоряжение бюджетного учреждения. Заключение контрактов и иных гражданско-правовых договоров осуществляется бюджетным учреждением от собственного имени. Размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг осуществляется бюджетным учреждением в порядке, установленном для размещения заказов для государственных (муниципальных) нужд. Лицевые счета открываются бюджетным учреждениям в органах Федерального казначейства.

Автономное учреждение является некоммерческой организацией, созданной Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях осуществления предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий органов государственной власти, полномочий органов местного самоуправления в сфере науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах в случаях, установленных федеральными законами.

Автономное учреждение отвечает по своим обязательствам всем находящимся у него на праве оперативного управления имуществом, за исключением недвижимого имущества и особо ценного движимого имущества, закрепленных за автономным учреждением собственником этого имущества или приобретенных автономным учреждением за счет выделенных таким собственником средств. Собственник имущества автономного учреждения не несет ответственности по обязательствам автономного учреждения.

Автономное учреждение вправе осуществлять приносящую доходы деятельность только для достижения целей его создания и в соответствии с этими целями при условии указания такой деятельности в его учредительных документах. Доходы, полученные от указанной деятельности, и имущество, приобретенное за счет этих доходов, поступают в самостоятельное распоряжение автономного учреждения. Заключение гражданско-правовых договоров осуществляется автономным учреждением от собственного имени. Требования, установленные для размещения заказов для государственных (муниципальных) нужд, не распространя-

ются на автономные учреждения при заключении ими договоров на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг.

Автономные учреждения вправе открывать счета в кредитных организациях или лицевые счета соответственно в территориальных органах Федерального казначейства, финансовых органах субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. Открытие лицевых счетов автономным учреждениям в территориальных органах Федерального казначейства и ведение этих счетов осуществляются в порядке, установленном Федеральным казначейством, на основании соглашений, заключенных учредителями автономных учреждений с территориальными органами Федерального казначейства.

Государственное (муниципальное) учреждение может быть отнесено к определенному типу исходя из возможности исполнения указанным учреждениям государственных (муниципальных) функций в целях осуществления предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий органов государственной власти, полномочий органов местного самоуправления.

Для исполнения государственных (муниципальных) функций может создаваться только казенное учреждение, за исключением случаев, прямо установленных федеральными законами.

Автономное учреждение и бюджетное учреждение создаются публично-правовым образованием (субъектом Российской Федерации, муниципальным образованием) для выполнения государственных (муниципальных) работ, оказания государственных (муниципальных) услуг и не вправе исполнять государственные (муниципальные) функции, за исключением случаев, прямо установленных федеральными законами.

Государственное (муниципальное) учреждение может быть отнесено к определенному типу исходя из сферы деятельности, в которой оно создается.

Автономное учреждение может быть создано в сфере науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах в случаях, установленных федеральными законами. Например, в соответствии с Градостроительным кодексом Российской Федерации автономные учреждения могут создаваться для проведения государственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий.

Автономные учреждения, созданные вне указанных сфер деятельности (в том числе путем изменения типа) до дня вступления в силу Федерального закона, подлежат реорганизации или ликвидации в течение одного года со дня официального опубликования Федерального закона.

Сферы деятельности бюджетных учреждений не ограничены. В Федеральном законе отмечены приоритетные сферы, в которых создаются бюджетные учреждения, – наука, образование, здравоохранение, культура, социальная защита, занятость населения, физическая культура и спорт, и одновременно предоставлена возможность создания бюджетных учреждений в иных сферах без ограничений.

Сфера деятельности казенного учреждения Федеральным законом не ограничена.

С учетом особенностей правового положения казенных учреждений целесообразно относить к казенным учреждениям только учреждения, созданные в сфере управленческой деятельности, либо учреждения, отнесенные к казенным в соответствии с законом.

В качестве дополнительных критериев определения типа государственного (муниципального) учреждения (оценки целесообразности принятия решения об изменении типа государственного (муниципального) учреждения) целесообразно использовать экономический потенциал и управленческий потенциал такого учреждения.

Экономический потенциал государственного (муниципального) учреждения рекомендуется определять на основании следующих показателей:

а) средняя доля внебюджетных средств в общем объеме финансового обеспечения государственного (муниципального) учреждения за отчетный финансовый год и 2 предыдущих финансовых года;

б) средний рост доходов государственного (муниципального) учреждения (по всем источникам финансового обеспечения) за отчетный финансовый год и 2 предыдущих финансовых года;

в) средний рост балансовой стоимости основных фондов государственного (муниципального) учреждения за отчетный финансовый год и 2 предыдущих финансовых года;

г) средний рост расходов бюджетных средств на единицу государственной (муниципальной) услуги за отчетный финансовый год и 2 предыдущих финансовых года;

д) средний рост заработной платы работников государственного (муниципального) учреждения в среднем по учреждению за отчетный финансовый год и 2 предыдущих финансовых года;

е) коэффициент эффективности использования фонда оплаты труда, определяемый как отношение среднего роста заработной платы работников государственного (муниципального) учреждения, за исключением административно-управленческого персонала, к среднему росту заработной платы административно-управленческого персонала государственного (муниципального) учреждения за отчетный финансовый год и 2 предыдущих финансовых года.

При определении экономического потенциала бюджетного или автономного учреждения кроме указанных выше показателей могут использоваться следующие показатели:

а) достаточность обеспечения недвижимым и особо ценным движимым имуществом, закрепляемым за бюджетным или автономным учреждением в соответствии с установленными нормативными требованиями, а также стандартами качества предоставления государственных (муниципальных) услуг (оценивается положительно, если имущество создаваемого бюджетного или автономного учреждения соответствует нормативным требованиям, требованиям стандартов качества либо превышает их);

б) степень износа основных фондов (нефинансовых активов), определяемая как отношение суммы накопленного износа к балансовой стоимости основных фондов на конец отчетного финансового года (оценивается положительно, если это значение составляет не более 85 процентов);

в) отношение среднемесячной заработной платы работников государственного (муниципального) учреждения к среднемесячной заработной плате работников по субъекту Российской Федерации (муниципальному образованию) в целом, муниципальному образованию, в котором располагается государственное учреждение субъекта Российской Федерации, в соответствующей сфере деятельности за отчетный финансовый год (оценивается положительно, если это значение превышает 100 процентов);

г) наличие в текущем финансовом году просроченной кредиторской задолженности (оценивается положительно в случае отсутствия указанной задолженности);

д) доля профильных внебюджетных доходов, определяемая как отношение доходов от основной деятельности учреждения, полученных из внебюджетных источников, к объему финансового обеспечения учреждения за счет всех источников финансового обеспечения за отчетный финансовый год.

Управленческий потенциал государственного (муниципального) учреждения рекомендуется определять на основании следующих показателей:

а) способность административно-управленческого персонала эффективно осуществлять организационно-управленческую и финансово-хозяйственную деятельность, в том числе направленную на развитие соответствующего государственного (муниципального) учреждения, после изменения типа государственного (муниципального) учреждения (оценивается с помощью метода экспертных оценок, социологических методов и (или) иных методов, определенных органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления);

б) рейтинг государственного (муниципального) учреждения по данным независимых рейтинговых агентств;

в) наличие плана (программы) учреждения по внедрению энергосберегающих технологий;

г) наличие программы развития автономного учреждения.

Чем выше экономический и управленческий потенциал государственного (муниципального) учреждения, тем менее целесообразно сохранение на установленный Федеральным законом переходный период финансового обеспечения данного учреждения на основе бюджетной сметы и (или) изменение его типа в целях создания казенного учреждения.

В целях своевременной реализации Федерального закона от 8 мая 2010 года № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» считаем целесообразным дополнить существующие показатели оценки экономического потенциала бюджетного или автономного учреждения следующими двумя блоками:

1) определение эффективности планирования бюджетных ассигнований и риска бюджетных расходов;

2) определение сбалансированности и оптимальности структуры расходов образовательных учреждений.

В рамках нашего анализа мы рассмотрим сведения об исполнении бюджетных ассигнований по шести образовательным учреждениям Нижегородского района города Нижнего Новгорода: МОУ Лицей № 40, МОУ Лицей № 8, МОУ Гимназия № 1, МОУ СОШ № 22, МОУ СОШ № 3, МОУ СОШ № 7 на 01.01.2012 г.

В первой части нашего исследования мы анализируем данные по исполнению бюджетных ассигнований по образовательным учре-

ждениям. В рамках анализа мы определяем уровень точности планирования бюджетных расходов в сфере образования, с одной стороны, и величину риска данных расходов, с другой стороны.

В качестве инструментария оценки отклонения бюджетных денежных потоков мы используем формулы среднеквадратического отклонения и коэффициента вариации:

$$\delta = \sqrt{\sum \left(x_i - x_{cp}\right)^2 \times w_i}; \quad (1)$$

$$C_v = \delta / x_{cp} \times 100\%, \quad (2)$$

где δ – среднеквадратическое отклонение расходов бюджета, x_i – коэффициент исполнения по статье расходов, x_{cp} – коэффициент исполнения в среднем по расходам бюджета, w_i – доля коэффициента исполнения по статье расходов в общем коэффициенте исполнения расходов бюджета.

Дисперсия и среднеквадратическое отклонение являются основными показателями оценки риска бюджетных расходов. Их использование объясняется тем, что базисным показателем при расчетах является коэффициент исполнения бюджета по расходам, который сопоставим как в динамике, так и по различным видам расходов.

Предварительно для анализа необходимо установить значение каждой статьи в общем (среднем) коэффициенте исполнения бюджетных ассигнований. Исходя из определения расходов на выплату заработной платы и начислений на нее как приоритетных расходов бюджета, данные статьи экономической бюджетной классификации имеют наибольшую важность. Следующими по важности следуют такие статьи, как 310 «Увеличение ОС» и 340 «Увеличение ТМЦ», так как они направлены на реорганизацию и восстановление основных и оборотных фондов образовательных учреждений. Наименьшую значимость имеют расходы на финансирование связи, транспорта, коммунальных услуг, прочих выплат, расходов и услуг, так как они не связаны напрямую с осуществлением образовательного процесса.

Определив важность каждой статьи расходов бюджета, мы можем рассчитать ее долю в общем коэффициенте исполнения расходов бюджета, основываясь на формуле Фишберна:

$$W = 2 \times (N - i + 1) / (N \times (N + 1)), \quad (3)$$

где W – вес (доля) статьи бюджета в общем коэффициенте исполнения расходов бюджета, i – номер важности статьи расходов бюджета, N – количество статей бюджета.

Таким образом, по методу Фишберна мы можем установить следующие веса по каждой из статьи расходов бюджета: для статьи начисления заработной платы и статьи начислений на заработную плату вес составляет 20%; по статьям 310 и 340 увеличения ОС и ТМЦ – 15%; для прочих выплат персоналу, оплаты транспортных, коммунальных и услуг связи, прочих расходов и услуг вес установлен в размере 5%.

На основании установленных весов мы рассчитывает коэффициент исполнения бюджетных ассигнований по каждому из рассматриваемых учреждений согласно формуле:

$$X_{ср} = X_{з/п} \times 0{,}2 + X_{прочие\ выплаты} \times 0{,}05 + X_{начисления\ на\ з/п} \times 0{,}2 + X_{услуги\ связи} \times 0{,}05 + X_{транспортные\ услуги} \times 0{,}05 + X_{пр.услуги} \times 0{,}05 + X_{пр.расходы} \times 0{,}05 + X_{увеличение\ ОС} \times 0{,}15 + X_{увеличение\ ТМЦ} \times 0{,}15. \quad (4)$$

Точное планирование и исполнение бюджетных ассигнований представляют только одну часть эффективного управления бюджетными финансами образовательных учреждений. Следует уделять особое внимание сбалансированности структуры расходов бюджетных учреждений. Сбалансированность показывает, насколько правильно ассигнования распределены и насколько эффективно используются бюджетные средства.

Для определения сбалансированности финансирования рассматриваемых бюджетных учреждений образования мы предлагаем использовать общепринятые сметно-бюджетные показатели, распределенные по двум группам. Первая группа отражает эффективные расходы, и, соответственно, чем выше величина ассигнований по каждой из данных статей расходов, тем лучше. В данную группу входят расходы на заработную плату и начисления, а также по увеличению основных средств и материальных запасов. Вторую группу составляют ассигнования, величина которых должна уменьшаться в положительной динамике. К этой группе относятся следующие статьи экономической классификации: прочие выплаты персоналу, транспортные и коммунальные услуги, услуги связи, прочие расходы и услуги. Также данную группу дополняет производственный показатель численности педагогического персонала.

Стандартизация показателей производится путем их расчета на одного учащегося. Далее рассчитываются общие стандартизированные показатели по каждой группе согласно формулам:

СПi = ($k$max – kфакт)/($k$max – $k$min) – для первой группы показателей, (5)

СПi = (kфакт – $k$min)/($k$max – $k$min) – для второй группы показателей. (6)

Общие стандартизированные показатели по группе суммируются в совокупный стандартизированный коэффициент сбалансированности бюджетных расходов.

Заключительным этапом оценки сбалансированности и эффективности бюджетных ассигнований является определение совокупного стандартизированного показателя по двум группам и составление рейтинга бюджетных образовательных учреждений. Совокупный показатель представляет собой сумму общих стандартизированных показателей по каждой группе и в положительной динамике должен снижаться, т.е. наилучшее значение в рейтинге должно быть минимальным.

Предлагаемая методика учитывает результаты функционирования бюджетных учреждений и позволяет наметить мероприятия по реализации нового закона по реформированию правового статуса некоммерческих организаций. Новая модель бюджетирования, ориентированного на результат, предполагает возможность распределения бюджетных ресурсов между бюджетополучателями и реализуемыми ими бюджетными программами с учетом или в прямой зависимости от достижения конкретных результатов предоставления услуг в соответствии со среднесрочными приоритетами социально-экономической политики и в пределах прогнозируемых на долгосрочную перспективу объемов бюджетных ресурсов. Эта модель предполагает переход к средне- и долгосрочному бюджетному планированию, а также мониторинг результативности бюджетных расходов бюджетополучателями.

С развитием рыночных отношений механизм управления финансовыми ресурсами бюджетных учреждений требует серьезных преобразований в части изменения методов планирования расходов учреждений и оперативного управления их финансовыми ресурсами. Концепция реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации, утвержденная постановлением Правительства РФ от 22.05.2004 г. № 249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов», предусматривает повышение результативности бюджетных расходов и оптимизацию управления бюджетными средствами на всех уровнях бюджетной системы РФ. Суть реформирования бюджетного процесса заключается в переходе от *управления бюджетными ресурсами (затратами)* к *управлению результатами* путем повышения ответственности и расширения самостоятельности распорядителей и получателей бюджетных средств.

Центральное место в системе мер по реформированию бюджетного процесса должна занять широко применяемая в мире концепция (модель) бюджетирования, ориентированного на результат, в рамках среднесрочного планирования. Предлагаемая методика позволяет реализовывать бюджетную политику, ориентированную на результат, в современных социально-экономических и нормативно-правовых условиях.

Список литературы

1. Бакша Н.В., Гамукин В.В., Свинцова А.П. Аспекты бюджета: императивный, экономический, финансовый, налоговый, расходный, социальный. М.: Профиздат, 2001. 416 с.

2. Яшина Н.И., Борисова С.П. Внедрение бюджетирования, ориентированного на результат как концептуальный подход к повышению эффективности бюджетных расходов // Финансы и кредит. 2007. № 19 (259). С. 67–74.

3. Яшина Н.И., Макарова С.Д., Борисова С.П. Совершенствование финансирования общеобразовательных учреждений на основе оценки результативности бюджетных расходов // Экономика образования. 2008. № 5 (48). С. 32–59.

4. Яшина Н.И., Поющева Е.В., Комина К.Е. Методологические основы оценки эффективности деятельности общеобразовательных школ в целях реализации бюджетной политики, ориентированной на результат расходов // Экономика образования. 2013. № 1.

METHODOLOGICAL TOOLS FOR EVALUATING THE PERFORMANCE OF STATE (MUNICIPAL) INSTITUTIONS OPERATING ON MARKET PRINCIPLES WITH EXTENDED POWERS WITH THE ACCOUNT OF NEW FORMS AND LEGAL STATUS

N.I. Yashina., E.V. Poyushcheva, An.V. Yasenev

The article explores the evaluation of the performance of state (municipal) institutions in the field of education. The authors have developed a method for evaluating the performance of general education schools by a variety of criteria that characterize the quality of planning, balance and effectiveness of budget allocations. The proposed method for evaluating the efficiency of budget spending on education contributes to the successful implementation of the government financial policies aimed at the effective use of budget funds.

Keywords: effectiveness of budget spending, execution of expenditures, planning of budget allocations, risk of expenditures, balance, optimality, standardization, aggregate index, rating.

References

1. Baksha N.V., Gamukin V.V., Svintsova A.P. Aspekty byudzheta: imperativnyy, ekonomicheskiy, finansovyy, nalogovyy, raskhodnyy, sotsial'nyy. M.: Profizdat, 2001. 416 s.

2. Yashina N.I., Borisova S.P. Vnedrenie byudzhetirovaniya, orientirovannogo na rezul'tat kak kontseptual'nyy podkhod k povysheniyu effektivnosti byudzhetnykh raskhodov // Finansy i kredit. 2007. № 19 (259). S. 67–74.

3. Yashina N.I., Makarova S.D., Borisova S.P. Sovershenstvovanie finansirovaniya obshcheobrazovatel'nykh uchrezhdeniy na osnove otsenki rezul'tativnosti byudzhetnykh raskhodov // Ekonomika obrazovaniya. 2008. № 5 (48). S. 32–59.

4. Yashina N.I., Poyushcheva E.V., Komina K.E. Metodologicheskie osnovy otsenki effektivnosti deyatel'nosti obshcheobrazovatel'nykh shkol v tselyakh realizatsii byudzhetnoy politiki, orientirovannoy na rezul'tat raskhodov // Ekonomika obrazovaniya. 2013. № 1.

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 316.334.23

БРЕНДИНГ В ОБЩЕСТВЕ ПОТРЕБЛЕНИЯ

© 2015 г.

Е.С. Валевич, А.Н. Ильин

Омский государственный педагогический университет

valevich18@yandex.ru

Поступила в редакцию 09.09.2014

Рассматривается брендинг как один из основных приемов продвижения товаров и услуг в потребительском обществе. Брендинг представляется как средство создания у товара знаковой стоимости, символической составляющей, благодаря которой ценность товара, с точки зрения потребителя, возрастает. Брендированию подлежат не только товары и услуги, но также конкретные личности и даже государства. Актуальность данного исследования заключается в систематизации обширного теоретического материала и выделении трех важнейших аспектов брендинга: персонального, корпоративного и государственного. Полученные выводы позволят существенно расширить представление о роли брендинга в современном обществе потребления.

Ключевые слова: общество потребления, бренд, брендирование, имидж, знаковая стоимость, «третья природа», «второе производство», симуляция.

Современное общество определяется как информационное, постмодернистское, общество потребления. Последнее представляет собой совокупность отношений, где господствует выступающий смыслом жизни символизм материальных объектов, побуждающий потребителей приобретать вещи и тем самым наделять себя определенным статусом. Общество посредством определенных механизмов активно осуществляет экспансию потребительских тенденций в самые разные сферы человеческой деятельности (экономика, политика, образование, досуг и т.д.).

Помимо «второй природы» (мира вещей) человек создал «третью природу» – мир виртуальных феноменов, к которому относятся бренды, имиджи и широкая область информационных технологий. Брендирование и реклама представляют собой средство организации смыслового содержания современной массовой культуры, ценностной иерархизации ее артефактов. Брендирование можно назвать как «третьей природой», так и «вторым производством». К «первому производству» следует отнести создание товаров, а ко «второму» – создание имиджей этих товаров. «Второе производство» (создание брендов, имиджей, товарных смыслов) стало самостоятельной областью экономической деятельности.

Вместе с рыночной стоимостью товар имеет еще и знаковую стоимость (sign-value). Культура потребления обладает системой кодов, расшифровывающих значения вещей. Вооружившись этими кодами, адепт данной культуры распознает товары по их символической значимости, дифференцирует их по критерию престижности/непрестижности. Хорошо «раскрученные» торговые марки и бренды гипнотизируют потребителя, особенно если ими пользуются известные и успешные люди.

Культура потребления – это хозяйство знаков и символов. Почти любой товар, практически любая вещь получают символическую окраску или даже сами становятся символами. В таком символизме заключен *постматериальный характер потребительской ценности* и *феномен символической социальной мобильности*. Символизм является не антиматериальным и не материальным, а именно постматериальным, поскольку включает в себя как материальный компонент в виде самого товара, так и надстройку, указывающую на символическое выражение товара, которая диктует вектор отношения к данному товару и его обладателю. Консьюмера интересуют не столько сами вещи, сколько отношение других людей к ним. При-

обретая вещи, он приобретает знаки, через потребление которых становится ближе к тем, кто потребляет похожие знаки, и отграничивает себя от тех, кто эти знаки не потребляет.

За счет наличия брендовой (симулятивной) надстройки цена товаров (например, предметов одежды) возрастает непропорционально стоимости и затраченному на их изготовление труду; ведь бренд – это указатель имиджа товара для потребителя и неденежный актив капитала для производителя, повышающий капитализацию компании. Не-брендовые аналоги этих товаров для потребителя не представляются ценными, а потому отличаются дешевизной, даже если они своим качеством не уступают брендовым изделиям. Потребителя интересуют именно те товары и услуги, которые имеют виртуальную (символическую) составляющую, связанную с брендом, имиджем, модой, «раскрученностью».

Технологический прогресс, сопряженный с рыночной экономикой, создал рынок симулякров, представляющий собой систему производства, предложения и потребления симулякров. Архитектоника фиктивных потребностей и фиктивных товаров в узком смысле создается целенаправленными действиями оказывающих давление на рынок корпораций, а в широком – конституируемыми рыночным фундаментализмом, инфраструктурой и образом жизни, которые, проникая во все сферы деятельности человека и общества, предполагают сакрализацию того, что создается капиталом. Фетишем в условиях рынка симулякров становится даже не товар как функциональный объект приобретения, а товар как символ и представленный в виде бренда симулякр – присущий товару знак стоимости и статусности. Он превращается в основу индивидуального поведения и общественных отношений, которые складываются в определенную конфигурацию благодаря производству товаров и производству символов. Консьюмер оценивает консьюмера не по интеллектуальным, нравственным и т.п. качествам, а по уровню вовлеченности в потребительский тренд. Имеет смысл констатировать восстание вещей как знаков, порабощающих человека. Ранее производитель и качество его товара определялись потребителями, особенно если таковыми были представители элиты. Сегодня, наоборот, не клиент, а бренд определяет ценность товара и вместе с ним ценность (статус) потребителя.

Большое количество дизайнеров, имиджмейкеров, рекламных агентов, PR-технологов, политологов, маркетологов, программистов трудится над созданием брендов, имиджей, образов.

В современной литературе понятия «имидж» и «бренд» представлены как синонимичные. При этом слово «имидж» может иметь различные смысловые оттенки: образ, изображение, облик, престиж, репутация, представление и т.д.

Достаточно часто имидж определяют как стереотипизированный образ конкретного объекта, существующий в массовом сознании. В отличие от образа имидж может существовать независимо от ситуации восприятия объекта и возникает только тогда, когда объект как носитель имиджа становится публичным [1, с. 15].

Традиционно термин «бренд» включает в себя следующие характеристики:

– свидетельство о собственности товара (функция идентификации владельца);

– свидетельство о производителе товара (функция идентификации производителя);

– свидетельство о качестве товара (функция стандарта качества);

– свидетельство о происхождении товара [2, с. 23].

О бренде можно говорить на различных уровнях: личности, фирмы (компании), государства.

О формировании эффективного имиджа фирмы написано значительное количество работ как теоретического, так и практического характера, поэтому остановимся лишь на важнейших особенностях брендинга в сфере бизнеса.

Брендирование продукции сегодня активно охватывает и крупный, и малый бизнес. Признаком хорошего тона фирмы или компании все чаще является не деловой стиль ее сотрудников или дизайн интерьера офиса, а логотипы, слоганы, фирменный стиль и т.п. Брендированные ручки, блокноты, кружки, кепки, футболки и т.д. – все это является неотъемлемым атрибутом предпринимательской деятельности. А их отсутствие, скорее всего, заставит усомниться в серьезности делового партнера.

Бренды создают у потребителя ощущение уверенности при покупке, служат дорожными картами, подсказывающими правильный выбор в случае, если разнообразие товаров приводит в замешательство [3, с. 24].

Именно бренд выделяет продукцию из предложенного ассортимента и заставляет приобретать другие товары этой же марки. Потребитель «фактически «подсаживается» на бренд – на его имиджево-репутационную составляющую, а не на сам товар» [4, с. 16].

Реальная сила преуспевающих брендов в том, что они оправдывают ожидания своих потребителей, или, иначе говоря, служат конкретным воплощением исполненных обещаний. В этом смысле бренд является своего рода контрактом между продавцом и покупателем: если продавец не нарушает своих обязательств, покупатель удовлетворен, но если этого не происходит, покупатель в будущем обратится к другим поставщикам [3, с. 25].

Сегодня модно создавать свой персональный бренд. При этом совершенно не важно, являешься ли ты представителем шоу-бизнеса, политической, культурной элиты или же сотрудником рядовой компании.

Производители товаров показали нам механизм создания брендов. Они сочиняют историю о продукте, рекламируют его, проводят акции по продвижению и снова сочиняют истории. Все это делается для того, чтобы продукт «отпечатался» в сознании целевой аудитории [5, с. 14]. Одного лишь производства продукта недостаточно. Необходимо представить продукт широкой общественности и представить так, чтобы сформировать интерес у максимально широкой прослойки общества.

В некоторых случаях брендирование и реклама продукта предшествуют его производству. Например, сначала некоему только спроектированному, но не созданному стиральному порошку обеспечивается широкая рекламная кампания, а уже позже этот порошок производится в массовом количестве и поступает в продажу. Во временн*о*й интервал между рекламой порошка и его появлением в магазинах и гипермаркетах формируется некое несоответствие между желанием потребителя купить его и невозможностью это сделать. Из-за такого несоответствия, из-за отсутствия порошка в зоне доступности потребитель начинает думать, что данный товар является очень качественным и обязательно заслуживает приобретения. В данном случае цепочка «производство – реклама (брендирование)» работает в точности до наоборот.

В случае брендинга собственной личности человек в итоге сталкивается с проблемой подмены идентичности. Ведь каждый человек уникален, по-своему неповторим, а имидж – это стереотипизированный образ, образец, сконструированный обществом и культурой. И человек усердно, желая достичь популярности в той или иной области (политика, экономика, шоу-бизнес и т.д.), «примеряет» на себя такие образы.

Процесс создания бренда распространяется и на сферу межличностных отношений. Как отмечает Э. Фромм, человек «предлагает себя в качестве товара и чувствует, что его стоимость зависит от его способности продавать себя и от признания его другими людьми. Он замечает, что цена его не определяется ни внутренней или потребительской ценностью его личности, ни его силой или способностью любить и ни его человеческими качествами. Она определяется тем, как он может продать эти качества или благодаря им достичь успеха и признания других людей» [6, с. 120].

Таким образом, главное, что дает бренд человеку – это популярность, а популярность – это привлечение внимания.

В век массового производства, когда вещи, места и даже людей легко превратить в предметы широкого потребления, узнаваемость имени становится одним из немногих продающих факторов, приносящих высокую прибыль [5, с. 15]. Причем эта прибыль может измеряться не только в прямом денежном эквиваленте, но и через количество избирателей, проголосовавших за определенного кандидата на выборах, количество фанатов, пришедших на концерт популярного исполнителя, число поклонников молодой привлекательной девушки и т.п.

Одной из важнейших задач для современных государств является создание такого образа (имиджа, бренда) страны, который был бы привлекательным, эффективным, конкурентоспособным.

В 2012 г. практически во всех мировых рейтингах национальных брендов США уступили первое место другим странам [1, с. 7].

В свете последних политических событий рейтинг США неуклонно падает. Позиция по украинскому вопросу, введение санкций против России, высокая степень лжи в американских СМИ относительно внешней политики, нежелание идти на компромиссы в ходе сложившегося морового политического конфликта – это факторы, которые свидетельствуют о падении мирового авторитета Америки. СМИ определили сегодняшнюю политику Барака Обамы как «войну слов и санкций».

Новым лидером стали Швейцария и скандинавские страны, которые продемонстрировали высокую степень экологичности, стабильности, толерантности, «мягкого управления», развитую систему общедоступного образования и здравоохранения. Сегодня именно скандинавские страны признаны «ролевой моделью для современного мира» [1, с. 8].

Национальный брендинг можно определить как процесс целенаправленного воздействия на образ страны с помощью комплекса современных маркетинговых технологий. Он применяется в том случае, если правительство стремится повлиять на имидж страны в положительном направлении. При этом акцент на технологии не должен затенять эмоциональную сторону брендинга: ведь в результате важно создать бренд государства как знаковый политический символ, в котором будет отражено общее эмоциональное чувство – та гордость за свою страну, которая сплачивает миллионы в единое целое [1, с. 21].

Концепция национального брендинга направлена на системный охват четырех полей – духовного (общие ценности), ментального (способность обогащать и поддерживать), социального (способность идентифицировать с группой), функционального (полезность). При этом духовное измерение противостоит функциональному, а социальное – ментальному [1, с. 46].

Современный человек (западный, российский, восточный) живет в обществе, для которого характерны определенные культурные ценности и традиции. И если он разделяет ценности своей культуры, то так или иначе отождествляет себя с ней, несет ответственность за преемственность этих ценностей и традиций, передавая их из поколения в поколение.

И сегодня каждая цивилизация развивает и культивирует в людях определенные личностные качества, дети с раннего возраста усваивают культурные ценности благодаря социализации. Например, американская культура утверждает такие ценности, как уверенность в себе, умение владеть собой, успешность и агрессивность. Имидж современной Америки – это образ сильной, агрессивной страны, в которой каждый мальчик мечтает стать президентом. В Индии традиционно сложились противоположные ценности: созерцательность, мистицизм, миротворчество. Это находит отражение в имидже современной Индии как страны с необычной, красочной, яркой культурой, обладающей магической притягательностью [1, с. 26–27].

Что же представляет собой имидж современной России? С какими трудностями приходится сталкиваться нашей стране в процессе ребрендинга?

Среди проблем, препятствующих формированию позитивного имиджа России за рубежом, российские эксперты обычно называют ангажированность западных СМИ и коммуникационных площадок (как известно, в информационных войнах нет запрещенных приемов и надо всегда быть готовым получить «дружеский удар ножом в спину»), отсутствие долгосрочной стратегии построения целостного имиджа государства; существование негативных стереотипов и мифов о России в массовом сознании («КГБ, мафия, баня, водка, икра и гармонь») [1, с. 290]. Следует признать, что на Западе уже на протяжении долгого времени Россия стигматизируется, ей вполне сознательно и целенаправленно придается крайне негативный облик. Это неудивительно, так как Россия до сих пор является серьезным геополитическим противником для многих стран и для так называемого транснационального капитала. Поэтому Россия становится объектом информационной травли, которая сводится к ничем не обоснованной русофобии, опирающейся не на реальные факты, а на подающиеся в качестве фактов домыслы, инсинуации, многочисленные фальсификации истории России и ее внешней политики.

Между тем ведущие западные специалисты в области национального брендинга, к числу которых принадлежит бренд-менеджер У. Оллинс, справедливо отмечают, что в образе России за рубежом, помимо негатива, есть много позитивных составляющих: музыка, литература, смелость, отвага, сила. При этом сила, по мнению Оллинса, это уже неоднозначная характеристика, поскольку сила вызывает страх. Но позитивные аспекты имиджа России, которые сложились в прошлом, сегодня недостаточно активизированы в мировых каналах коммуникаций, поскольку правительства западных стран оказывают влияние на СМИ, поощряя русофобский вектор подачи информации в медиапространстве.

Сегодня можно выделить три ключевых составляющих в образе России за рубежом: сила, вызывающая страх; таинственность далекой северной страны; достижения русской культуры и спорта, которые во многом в прошлом [1, с. 292].

Бесспорно, большую роль в формировании имиджа современной России играет имидж ее президента – В.В. Путина, которого называют «самым раскрученным отечественным брендом» [7].

Сегодня культура потребления задает определенные модели поведения, устанавливает новые стандарты, диктует «правила игры». И здесь не важно, о чем идет речь: об отдельном человеке, конкретной организации или же о целом государстве. Если человек, компания или страна желают быть успешными, процветать, иметь прочные позиции в мировом сообществе,

они вынуждены принимать данные «правила». В этом отношении процесс создания бренда на разных уровнях будет преследовать одну общую цель – быть успешным.

Конечно, при рассмотрении брендинга бесперспективно и нецелесообразно ставить в один ряд, помещать на одной координатной плоскости продающийся в супермаркетах продукт, главу государства и страну. Однако дело в том, что бренд – настолько универсальный в наше время виртуальный феномен, что им наделяются даже такие далекие и совершенно не сводимые друг к другу явления. Сегодня буквально все подвергается виртуализации. В этом смысле как стиральный порошок, так и политик и страна, нуждаются в определенной виртуальной оболочке, которая будет способствовать поддержанию определенного отношения к ним со стороны покупателей, электората, зарубежной общественности. Соответственно, брендинг работает с принадлежащими к совершенно разным областям явлениями.

Для разграничения видов/направлений брендинга, применяемого на разных уровнях социокультурного бытия, можно использовать следующие критерии:

1) объект, подвергающийся брендированию (коробка конфет, представитель власти или целая страна с ее внешней и внутренней политикой);

2) целевая группа, ради которой брендирование осуществляется (покупатели в гипермаркетах, народ страны как электорат, иностранцы);

3) акценты брендирования.

В каждом случае акценты расставляются на определенных сторонах объекта. При брендировании стирального порошка акцент делается на визуальном облике упаковки, содержании порошка (например, нарратив о микрогранулах). При работе с президентом акцент делается на его внешности, семейном статусе, речи. При продвижении страны внимание акцентируется на ее истории, например, на том, что для нее была характерна деятельность альтруистического и спасительного характера в отношении представителей различных народов и иностранных государств.

Тема, касающаяся глубокой конкретизации критериев, с помощью которых можно разграничить варианты брендинга для разных областей, выходит за рамки настоящей статьи. В дальнейшем мы планируем к ней вернуться и представить более полный и содержательный анализ.

Процесс формирования имиджа человека, фирмы и государства во временн*ом* аспекте имеет некоторые особенности. Новый имидж человеку возможно создать за относительно короткий период. Для формирования позитивного имиджа фирмы (компании) требуется существенно больше времени, поскольку необходимо провести ряд маркетинговых исследований с целью выделения наиболее подходящих составляющих бренда фирмы, осуществляющей свою деятельность в определенном сегменте рынка. Процесс формирования бренда государства – это процесс постепенный, целенаправленный и последовательный. Имиджевая стратегия государства должна быть рассчитана не менее, чем на 20–30 лет.

Итак, на уровне отдельной личности бренд выполняет, главным образом, психологические функции, на уровне фирмы (компании) – экономические, а на уровне стран, государств – политические и макроэкономические.

Работа выполнена при финансовой поддержке Минобрнауки России (государственное задание в рамках НИР № 2653).

Список литературы

1. Имиджевая стратегия России в контексте мирового опыта / Под ред. И.А. Василенко. М.: Межд. отношения, 2013. 358 с.

2. Домнин В.Н. Брендинг: новые технологии в России. М.: Питер, 2004. 380 с.

3. Бренды и брендинг / Пер. с англ. А. Ижорский. М.: Олимп-Бизнес, 2008. 328 с.

4. Брендинг: PR-технология / М.В. Герасимова [и др.]. СПб.: Справ. Петербурга, 2007. 112 с.

5. Персональный брендинг: технологии достижения личной популярности / Пер. с англ. Е. Симдяшкина, Н. Коцюба. М.: Grebennikov, 2008. 397 с.

6. Фромм Э. Мужчина и женщина. М.: АСТ, 1998. 512 с.

7. Лукьянов Ф. Владимир Путин – аватар и человек [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.forbes.ru/sobytiya-column/vlast/76071-vladimir-putin-avatar-i-chelovek (дата обращения 17.09.2014).

BRANDING IN THE CONSUMER SOCIETY

E.S. Valevich, A.N. Ilyin

The article considers branding as one of the main methods of promoting goods and services in the consumer society. Branding is presented as a means of creating a product symbolic value, symbolic component, due to which the value of the goods from the point of view of the consumer increases. Branding is not confined to goods and services: specific individuals, and even the state are also subject to branding. The aim of this study is to systematize extensive theoretical material and highlight the three most important, in our view, aspects of branding: personal, corporate and government. The findings of the study that are stated in the article will significantly expand the understanding of the role of branding in today's consumer society.

Keywords: consumer society, brand, branding, image, significant cost, «third nature», «second production», simulation.

References

1. Imidzhevaya strategiya Rossii v kontekste mirovogo opyta / Pod red. I.A. Vasilenko. M.: Mezhd. otnosheniya, 2013. 358 s.
2. Domnin V.N. Brending: novye tekhnologii v Rossii. M.: Piter, 2004. 380 s.
3. Brendy i brending / Per. s angl. A. Izhorskiy. M.: Olimp-Biznes, 2008. 328 s.
4. Brending: PR-tekhnologiya / M.V. Gerasimova [i dr.]. SPb.: Sprav. Peterburga, 2007. 112 s.
5. Personal'nyy brending: tekhnologii dostizheniya lichnoy populyarnosti / Per. s angl. E. Simdyashkina, N. Kotsyuba. M.: Grebennikov, 2008. 397 s.
6. Fromm E. Muzhchina i zhenshchina. M.: AST, 1998. 512 s.
7. Luk'yanov F. Vladimir Putin – avatar i chelovek [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.forbes.ru/sobytiya-column/vlast/76071-vladimir-putin-avatar-i-chelovek (data obrashcheniya 17.09.2014).

УДК 316.4

УЧЕБНО-ПОЗНАВАТЕЛЬНАЯ КОМПЕТЕНЦИЯ КАК БАЗОВЫЙ ЭЛЕМЕНТ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

© 2015 г.

А.О. Грудзинский, [1] ***О.А. Палеева*** [2]

[1] Нижегородский госуниверситет им. Н.И. Лобачевского
[2] Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет

palolga@yandex.ru

Поступила в редакцию 15.02.2015

Проведен анализ основных тенденций внедрения компетентностного подхода в образовательные системы нескольких стран и его связи с переходом от дисфункционального образования к функциональному. Отражены результаты двухэтапного социологического исследования в целях изучения формирования учебно-познавательной компететнции как элемента функционального образования у студентов США, Германии и России. Выявлены основные факторы, определяющие сформированность учебно-познавательной компетенции у студентов-бакалавров. Проведено сравнение уровня сформированности учебно-познавательной компетенции студентов трех стран.

Ключевые слова: функциональное образование, компетентностная модель образования, учебно-познавательная компетенция, мотивационно-ценностный компонент, содержательно-деятельностный компонент, рефлексивно-оценочный компонент.

О роли компетентностного подхода в функциональном образовании

Потребности современного предпринимательского инновационного общества таковы, что ему требуется свободный человек, обладающий лидерскими качествами. В этих условиях образовательные модели, разработанные еще в условиях индустриального и постиндустриального общества, становятся неэффективными. Образование продолжает оставаться дисциплинарным, то есть основанным на обучении студента определенной сумме знаний. Без навыков систематизации полученной информации в комплексные умения мы будем выпускать специалистов, не отвечающих требованиям рынка труда. Способность систематизировать знания и умения по функциям – это отличительная черта функционального конкурентоспособного образования.

Проблемы функций образования довольно давно обсуждаются зарубежными авторами. Например, Т. Парсонс в свое время назвал четыре функции образования (академическую, дистрибутивную, экономическую и политическую) [1]. Среди отечественных исследований можно выделить работы А.М. Осипова, в которых решается вопрос о миссии, роли, значении образования в развитии общества [2]. Если с теорией функционального образования на современном этапе существует определенная ясность, то с превращением теоретических подходов в практические образовательные методики, существует проблема, на которую указывают отечественные исследователи. Например, по мнению В.А. Ивановой, большинство ученых ограничивается таким описанием, из которого, к сожалению, не вытекает возможность его практического применения [3].

Функциональность образования сегодня – это разработка учебных программ с учетом тех требований, которые предъявляет к выпускнику вуза рынок труда. Сейчас эти требования конкретизированы ФГОС третьего поколения, где основным является компетентностный подход.

Предложенная в работе [4] функциональная модель конкурентноспособного вуза на основе тетраэдра знаний задает компетентностную модель выпускника-инноватора. Высококвалифицированные специалисты-инноваторы – это главный ресурс, получаемый современной экономикой знаний от университетов. Дисциплинарное образование не в состоянии справиться с подготовкой таких специалистов, это задача конкурентоспособного функционального образования. Ключевой задачей развития инновационных университетов в современной России становится подготовка людей и команд, способных проектировать новые виды деятельности и обеспечивать трансформацию уже существующих корпораций, отраслей и территорий в соответствии с вызовами времени. Модель тетраэдра знаний, как модель современного функ-

ционального образования, опирается на необходимые современному обществу компетенции – лидерские и предпринимательские. Таким образом, инновационный потенциал образования сегодня напрямую зависит от скорейшего внедрения компетентностного подхода в образовательный процесс.

В формировании единого образовательного пространства компетентностный подход тоже играет важную роль. Включившись в Болонское движение, Россия активно внедряет компетентностную модель в свою образовательную систему. В концепции Федеральной целевой программы развития образования на 2006–2010 годы уже подробно говорилось о компетенциях, как и в переработанных и дополненных методических рекомендациях «Проектирование основных образовательных программ, реализующих федеральные государственные образовательные стандарты высшего профессионального образования», вышедших в 2010 году. В программе развития образования РФ на 2013–2020 годы компетенциям отводится центральное место [5].

С теоретической точки зрения, связанной с вопросами определения целей и содержания общего образования, вопрос компетенций является достаточно проработанным в трудах В.В. Давыдова, И.Я. Лернера, В.В. Краевского, М.Н. Скаткина, Г.П. Щедровицкого, И.А. Зимней, В.И. Байденко, Ю.Г. Татура, А.В. Хуторского и других. На практике же приходится сталкиваться с определенными сложностями. Проблемы перехода российского образования на компетентностное связаны с тем, что, во-первых, есть серьезные сложности с определением уровня владения компетенциями, тем более что даже количество ключевых компетенций у разных авторов варьируется от 3 до 140 [6]. Во-вторых, обнаруживается недостаточный анализ взаимосвязи образования со всей социальной системой (экономическими, политическими, социокультурными факторами) [7]. В-третьих, очень плохо отработан сам процесс внедрения компетентностной модели, что напрямую связано с четвертой проблемой – отсутствием конкретных подходов к созданию таких моделей, в рамках которых все участники образовательного процесса понимали бы саму суть подхода, а также были бы удовлетворены как процессом, так и результатом образования. Ведь на практике часто приходится сталкиваться с тем, что для всех участников образовательного процесса компетенции являются очередной модной тенденцией, новым термином, который включен в образовательные материалы, но мало что меняет в самом образовании. В то время как требуется обновление всей системы, определение новых целей и ценностей, поиск новых образовательных методик и использование новых технологий [5].

Учитывая, что переход России на компетентностную модель образования находится еще на начальной стадии, а исследования этой модели ведутся в основном с психолого-педагогической стороны, необходим комплексный социологический обзор опыта тех стран, где процесс внедрения давно завершен, имеются положительные результаты и анализ взаимосвязи образования со всей социальной системой (экономическими, политическими, социокультурными факторами).

Американский и немецкий подходы к внедрению компетентностной модели

В настоящее время существует три основных подхода к определению и введению в практику образования компетентностной трактовки качества результатов обучения: поведенческий подход (США), функциональный подход (Великобритания) и многомерный и целостный подход (Франция и Германия) [8].

В предыдущих работах [5; 9] мы подробно описли американский и немецкий коппетентностные подходы. Так, в настоящее время в США компетентностная модель главным образом сконцентрирована на связанных с работой (функциональных) компетенциях, в основе которых лежат поведенческие компетенции [5]. Например, в известной «модели компетенций лидерства», созданной в 2000 году, шесть «областей компетенций» проявляются на трех уровнях: первый – общеорганизационный; второй – процессы и третий – индивидуальный уровень [10]. Эти «области» декомпозируются в «группы компетенций» и затем дробятся на «субкомпетенции». На уровне работы организации идентифицированы две области компетенций: стратегическое мышление и стратегическое управление, которые декомпозированы вниз, четырьмя и пятью группами компетенций соответственно, с дальнейшим дроблением на субкомпетенции. Точно так же на уровне процесса каждая из двух идентифицированных областей компетенций (управление процессами и планирование процессов) декомпозируется на три группы компетенций, с дальнейшим дроблением на субкомпетенции. На индивидуальном уровне каждая из двух областей компетенций (эффективность работников и оценка работников) делится на четыре группы компетенций, с дальнейшим дроблением на субкомпетенции. Входящие в модель компетенции в основном

являются функциональными (связанными с работой), а не поведенческими (хотя в основе некоторых лежат явно поведенческие компетенции) [10].

Основой функциональности высшего образования в США сегодня является обратная связь работодателей и университетов в таких формах, как постоянный контакт университета с рынком труда с целью отслеживания его требований и происходящих перемен, учет требований промышленности при разработке учебных планов, постоянное обновление знаний и навыков специалистов вследствие их устаревания; оценка успешности учебных программ в подготовке выпускников к дальнейшей жизни; периодические исследования профессиональной карьеры выпускников, использование результатов для оценки и корректировки программ (так, примером локальной практики по всем перечисленным мероприятиям может являться деятельность Исполнительного комитета Университета Оклахомы, США) [11].

Опыт перехода Германии на компетентностную модель образования представляет собой особый интерес, так как страна, имеющая глубокие и крепко укоренившиеся образовательные традиции, смогла быстро внедрить изменения, связанные с компетентностными инновациями, которые прежде всего коснулись понимания качества и критериев эффективности образования [9]. Сегодня немецкая компетентностная модель базируется на теории Ф. Вайнерта, она построена на соотношении между знанием и компетентностью. Компетентностное выполнение какого-то действия предполагает знание человеком того, что он делает и почему. Простые умения, полученные на основе показа и последующего подражания, не развивают у учащегося готовность самостоятельно справляться с более сложными проблемными ситуациями [12]. Согласно Вайнерту, в компетентности должны проявиться такие качества учащегося, как академическая успешность, ответственность за решение проблемной задачи, умение сокращать полученную информацию до основных идей и кодировать ее в виде специальных файлов. Без этих умений, которые позволяют осмыслить полученную информацию, обучение будет, скорее, экстенсивным и малопродуктивным с точки зрения развития личностных качеств учащегося. Стандартная типология компетенций ориентирована на сферу будущей профессиональной деятельности выпускников учебных заведений. Теперь каждый новый учебный план профессионального обучения в обязательном порядке включает в себя профессионально-технические компетенции, предметные компетенции, личностные компетенции, социальные компетенции, общие когнитивные компетенции, самокомпетенции [12]. В настоящее время в Германии выделено 350 профилей профессиональной подготовки, составленных по общему формату в рамках компетентностного подхода и включающих компетенции в рамках единого терминологического аппарата [13].

Результаты исследования

Изучая положительный опыт внедрения компетентностной модели в образование других стран и оценивая переход на компетентностное образование в России, мы провели двухэтапное исследование среди студентов вузов.

Первый этап исследования проходил в 2008–2009 годах среди студентов США, Германии и России. Опрос проводился среди 100 американских, 100 немецких и 100 российских студентов третьего–четвертого года обучения с целью определения уровня владения ими базовыми компетенциями. Анкета из 36 вопросов была разработана таким образом, что ответы дают представление о том, насколько студенты владеют компетенциями в рамках действующей сегодня в каждой из трех стран образовательной модели; при этом акцент делался на учебно-познавательную компетенцию [5].

Второй этап был реализован в 2014 году. Опрос проводился среди 300 студентов нижегородских вузов. Цель опроса – выяснить, есть ли изменения в уровне владения нашими студентами базовыми компетенциями, так как в последние годы компетентностная модель активно внедрялась в образовательный процесс.

Так как фокус нашего исследования изначально был направлен на учебно-познавательную компетенцию (УПК), то сравнительные итоги подводились по компонентам этой компетенции – мотивационно-ценностному, содержательно-деятельностному и рефлексивно-оценочному.

Внутри компонентов выделены факторы, которые позволяют судить о сформированности УПК. Такими факторами внутри мотивационно-ценностного компонента являются (1) мотивация и (2) самомотивация. Внутри содержательно-деятельностного компонента факторами являются (1) способы обучения – традиционное обучение или проектная работа; (2) организация учебного процесса – подготовка к занятиям дома или в библиотеке; (3) действия студентов в случаях, когда они не понимают сути вопроса – разбираются, спрашивают других, просто за-

учивают наизусть; (4) степень самостоятельности. Внутри рефлексивно-оценочного компонента выделяются (1) способы проверки знаний – устный экзамен, письменный экзамен, тест; (2) частота проверок – максимальная (каждую неделю), в конце курса, по блоку дисциплин; (3) получение результата – личный результат в виде оценки, оценка с комментариями преподавателя, личный результат в сравнении с группой.

Что касается мотивационно-ценностного компонента, то результаты опроса американских и немецких студентов показали, что студенты США мотивированы к обучению возможностью применять знания на практике. Студенты ФРГ мотивированы к учебе собственным выбором и ответственностью. Результаты опроса российских студентов в 2009 году позволили выявить мотивацию к учебе внешними факторами, такими как получение и сохранение работы, сохранение хороших отношений с родителями, а также необходимость сдавать экзамены (52.2%). В ходе опроса 2014 года 25% студентов среди прочих мотивирующих факторов указали собственный выбор (ранее этот пункт не выходил за пределы 3%).

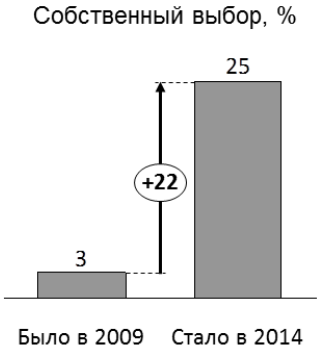


Рис. 1. Развитие мотивационно-ценностного компонента у студентов России (что мотивирует студентов к учебе, доля опрошенных в процентах)

Исследование содержательно-деятельностного компонента УПК показало следующее. Студенты США предпочитают работать в вузе в группах, домашнюю работу выполняют в библиотеке, желают усваивать знания тем же способом, что и другие. Студенты ФРГ предпочитают совмещение традиционного обучения с работой над проектом, домашнее задание выполняют в библиотеке, больше всего любят работать индивидуально (самостоятельно). Студенты в России, по результатам опроса 2009 года, предпочитают традиционное обучение в вузе и занятия дома (77.3%) и считают, что заучивание наизусть – гарантированный способ получения положительной оценки на экзамене. В 2014 году столь же высокий процент опрошенных выбрал традиционное обучение и занятия дома (75%), а вот количество студентов, считающих, что заучивание наизусть – это хороший способ сдать экзамен снизилось в 1.5 раза. Также появилось большое количество студентов (45%), желающих регулярно работать над практическими проектами.

Изучение рефлексивно-оценочного компонента показало, что американские студенты предпочитают знать только личный результат в конце курса обучения, а в качестве проверки выбирают тесты с множественным вариантом ответов. Для немецких студентов важен личный результат с комментариями преподавателя, они предпочитают получать оценки по блоку дисциплин, а в качестве проверки выбирают тесты со свободным ответом. Российские студенты сравнивают себя с другими (33.8%), предпочитают частые и регулярные проверки знаний, особенно в виде экзаменов (33%). Эти показатели были практически одинаковыми при проведении опросов в 2009 и в 2014 годах.

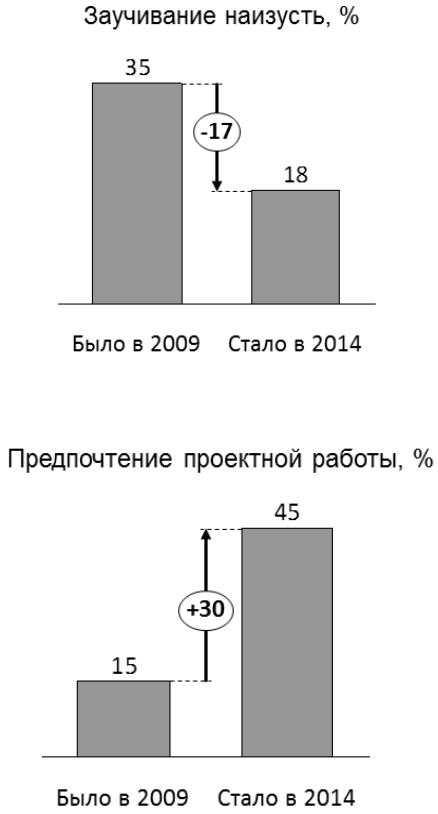


Рис. 2. Развитие содержательно-деятельностного компонента у студентов России (организация учебной деятельности, доля опрошенных в процентах)

В 2009 году у опрошенных российских студентов не было выявлено позитивного значения

ни одного компонента учебно-познавательной компетенции. Изучение мотивационно-ценностного компонента показало отсутствие самомотивации и наличие внешних мотивов. Значения факторов содержательно-деятельностного компонента оказались следующими: несамостоятельны, неготовы к современным способам обучения, не стремятся к пониманию вопроса, а заучивают наизусть. Внутри рефлексивно-оценочного компонента факторы приняли следующие значения: проверка знаний должна быть частой, чтобы можно было сдать предмет и забыть про него; интересует не столько личный результат, сколько то, чтобы он не был худшим в группе. При этом все три компонента УПК у американских и немецких студентов оказались сформированными.

По итогам опроса 2014 года мы наблюдаем определенные позитивные изменения во всех компонентах, входящих в учебно-познавательную компетенцию. По сравнению с 2009 годом при изучении мотивационно-цен-ностного компонента выяснилось, что хотя он по-прежнему перегружен внешней мотивацией (получение и сохранение работы, необходимость сдавать экзамены и поддерживать хорошие отношения с родителями), тем не менее более часто стало указываться значение показателя «собственный выбор», т.е. у студентов появляется самомотивация, которой не было раньше. В содержательно-деятельностном компоненте тоже появились изменения, демонстрирующие положительную динамику. Не смотря на то что студенты по-прежнему предпочитают традиционное обучение в вузе и традиционные занятия, значение показателя «предпочитают учить наизусть» снизилось в 1.5 раза. Появилось большое количество студентов, предпочитающих практическую работу над проектом традиционным занятиям в виде лекций и семинаров.

Таким образом, мы можем говорить, что изменения есть в двух из трех компонентов, составляющих учебно-познавательную компетенцию; несформированным остается только третий компонент.

Обсуждение результатов

Компетентностный подход в образовании способствует выпуску таких специалистов, которые отвечают запросу рынка труда. Разумеется, любое реформирование образовательной системы неизбежно влечет за собой сложности, в том числе и связанные с неготовностью всех участников процесса к принятию изменений. Компетентностная модель, внедряемая в российское образование, сталкивается с определенным противодействием на всех его уровнях. Тем не менее результаты нашего исследования показывают, что даже по сравнению с 2009 годом студенты демонстрируют большую готовность и желание получать именно функциональное образование, основанное на компетентностной модели.

Компетентностная модель, максимально ориентированная на получение функционального образования, безусловно, должна учитывать положительный зарубежный опыт подготовки бакалавров на основе компетентностных моделей. Но простое копирование зарекомендовавших себя моделей не даст положительного результата. Необходимо использовать сильные стороны каждой из интересующих нас моделей, только в той части, в которой они подходят к сегодняшней российской реальности. Это можно сделать, анализируя группы факторов, из которых состоят компоненты учебно-познавательной компетенции. Так, например, если мы видим, что у наших студентов практически отсутствует самомотивация, и их по-прежнему мотивируют к учебе внешние факторы, то мы не можем работать по принципу немецкой модели, которая основана на самомотивации. В то же время мы можем обратиться к американской модели, в которой сильной стороной является именно ориентация на внешние мотиваторы, такие, как получение хорошей работы, для чего модель сфокусирована на налаживании контактов между рынком труда и студентами. Используя терминологию образовательной модели на основе «тетраэдра знаний», следует сказать, что в США усилили ту часть тетраэдра, которая отвечает за приобретение предпринимательской компетенции. При этом в России есть положительная динамика развития у студентов содержательно-деятельностного компонента. По сравнению с 2009 годом в 2014 году студенты выразили желание сместить фокус с традиционной организации учебного процесса на проектную работу в команде, что является сильной стороной немецкой компетентностной модели (у немцев в тетраэдре очень хорошо проработана часть, отвечающая за приобретение образовательной компетенции).

Опыт США полезен в плане максимально слаженной работы между образовательными учреждениями, обучающимися и рынком труда. Помимо частных технологий обеспечения качества высшего образования США, в реализацию компетентностного подхода идеально встроена система аккредитации как ключевой механизм данного процесса. Данная система контроля

качества американского образования позволяет учесть интересы всех заинтересованных в развитии образования сторон и сочетает общественную и государственную формы контроля, преследуя основные цели: обеспечение прогресса в высшем образовании за счет разработки критериев и принципов оценки эффективности образования; стимулирование развития образовательных учреждений и совершенствование образовательных программ путем непрерывного самообследования и планирования; гарантирование обществу, что учебное заведение или конкретная образовательная программа имеют правильно сформулированные цели и условия их достижения; обеспечение помощи в становлении и развитии вузов и образовательных программ; защита учебных заведений от вмешательства в их образовательную деятельность и ущемления их академических свобод [14].

Недостаток, связанный с вопросами практического внедрения компетенций, на который указывается в большинстве исследований по компетентностному образованию в России, можно попытаться преодолеть, используя многолетний положительный опыт американского образования.

Среди наиболее важных преимуществ компетентностного подхода, реализуемого в Германии и представляющих интерес для России, хотелось бы отметить следующие:

– немецкий подход к компетенциям, как наиболее целостный, является очень распространенным, так как предлагает действенные способы состыковать возможности, которые дает образование, с требованиями, предъявляемыми рынком;

– немецкая модель довольно быстро и эффективно перешла от количественных показателей (дать обучающимся как можно больше знаний) к качественным (осмысление результата получаемых знаний);

– основной акцент обучения в Германии сегодня делается на привитии учащимся умений правильно обрабатывать получаемую информацию и самостоятельно оценивать ее;

– немецкая компетентностная модель базируется на учебно-познавательной компетенции, которая ориентирована на создания умения и готовности человека учиться всю жизнь, что облегчает приобретение всех остальных компетенций;

– немецкая компетентностная модель сегодня работает в направлении насыщения образовательного процесса ситуациями, аутентичными реальным, которые ждут учащегося в его последующей профессиональной жизни;

– компетентностная модель в Германии действует на всех образовательных уровнях (выделено 350 профилей профессиональной подготовки, составленных по общему формату в рамках компетентностного подхода и включающих компетенции в рамках единого терминологического аппарата);

– интенсивным и продуктивным компетентностное образование в Германии является благодаря максимальному включению в образовательный процесс современных средств обучения (эффективно работает концепция e-learning) [5].

Анализ данных, полученных в результате исследования, а также общий анализ существующих в США и Германии образовательных моделей, позволяет говорить о том, что эти модели формируют компетенции, с которыми выпускники вузов уверенно чувствуют себя на рынке труда. Россия, которая пока находится в начале пути практического внедрения компетенций в образование, на наш взгляд, заинтересована в освоении отдельных составляющих обеих зарубежных компетентностных моделей, исследованных нами.

Итоги опроса 2014 года показывают, что российские студенты постепенно сознательно подходят к обучению по тем критериям, которые демонстрируют функциональность высшего образования на современном этапе – это трансляция и производство нового знания; подготовка специалистов, готовых к инновационной деятельности; интеграция социальных интересов и индивидуальных образовательных потребностей. Американский опыт поможет доработать направление, связанное с инновациями (больше практики, контрактное обучение, студенческие бизнес-проекты), а немецкий опыт трансформирует направление, связанное с традиционным обучением (лекции, практика, эксперименты) в более эффективный вид, где акцент будет смещен на активные методы обучения.

Список литературы

1. Parsons T. The school class as a social system // Harvard Educational Review. 1959. № 29. P. 4.

2. Осипов А.М., Матвеева Н.А. Социология образования в России: «работа над ошибками» в начале XXI века // Высшее образование в России. 2009. № 9. С. 36–42.

3. Иванова В.А. Институциональные функции образования: устаревшая или перспективная проблема? // Социология образования. 2011. № 4. С. 104–118.

4. Грудзинский А.О. Бедный А.Б. Концепция конкурентноспособного университета: модель тетраэдра // Высшее образование в России. 2012. № 12. С. 29–36.

5. Грудзинский А.О., Палеева О.А. Компетентностный подход как основа функционального высшего образования в США и Германии: опыт для России // Вестник Нижегородского государственного университета им Н.И. Лобачевского. 2014. № 2(1). С. 25–34.

6. Аргунова П.Г. Формирование ключевых компетенций в образовании // Научный аспект. 2012. № 2. С. 14–21.

7. Волков А., Ливанов Д. Университет будущего: Ставка на новое содержание // Ведомости. 2012. № 165 (3179). – URL: http://www.vedomosti.ru/news/3499241/stavka_na_novoe_soderzhanie?full (дата обращения 13.01.2015).

8. Бутенко И.А. Профессионализм: гарантии качества // Социологические исследования. 2009. № 1. С. 136–143.

9. Палеева О.А. Компетентностный подход в высшем образовании Германии // Вестник Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского. 2013. № 1(1). С. 24–29.

10. Delamare F., Winterton J. What is competence? // Human Resource Development International. 2005. Vol. 8. №. 1. P. 27–46.

11. Терешков В.А. Необходимые компетенции специалиста профессионально-педагогического профиля // Психология и педагогика на современном этапе: Материалы II Международной научно-практической конференции. Ставрополь: Тираж, 2012. С. 148–152.

12. Straka G.A. Neue Lernformen/Alte Lernformen: Gestaltungsaspekte der Berufsbildung in Deutschland // Bundesinstitut für Berufsbildung. Bielefeld: Bertelsmann, 2005. S. 111.

13. Дахин А.Н. Компетентностное обучение в России и за рубежом: попытка сопоставления // Вопросы информатизации образования. Научно-практический альманах. 2011. Сентябрь–декабрь. С. 56.

14. Алисултанова Э.Д. Компетентностный подход в инженерном образовании. М.: Академия естествознания, 2010. 228 с.

EDUCATIONAL-COGNITIVE COMPETENCE AS THE BASIC ELEMENT OF FUNCTIONAL EDUCATION

A.O. Grudzinsky, O.A. Paleeva

The paper analyzes major tendencies relevant for implementation process of the competence approach into educational systems of several countries and its interrelation with the transition from dysfunctional to functional education. The authors show the results of a two-stage sociological study conducted in order to analyze the development of the educational-cognitive competence as an element of functional education among students from USA, Germany and Russia. The paper identifies the main factors that determine the development of the educational-cognitive competence and compares the level of competence development among the students of bachelor level from the three countries.

Keywords: functional education, competence-based educational model, educational-cognitive competence, motivational-value component, content-activity component, reflexive-evaluating component.

References

1. Parsons T. The school class as a social system // Harvard Educational Review. 1959. № 29. P. 4.

2. Osipov A.M., Matveeva N.A. Sotsiologiya obrazovaniya v Rossii: «rabota nad oshibkami» v nachale XXI veka // Vysshee obrazovanie v Rossii. 2009. № 9. S. 36–42.

3. Ivanova V.A. Institutsional'nye funktsii obrazovaniya: ustarevshaya ili perspektivnaya problema? // Sotsiologiya obrazovaniya. 2011. № 4. S. 104–118.

4. Grudzinskiy A.O. Bednyy A.B. Kontseptsiya konkurentnosposobnogo universiteta: model' tetraedra // Vysshee obrazovanie v Rossii. 2012. № 12. S. 29–36.

5. Grudzinskiy A.O., Paleeva O.A. Kompetentnostnyy podkhod kak osnova funktsional'nogo vysshego obrazovaniya v SShA i Germanii: opyt dlya Rossii // Vestnik Nizhegorodskogo gosudarstvennogo universiteta im N.I. Lobachevskogo. 2014. № 2(1). S. 25–34.

6. Argunova P.G. Formirovanie klyuchevykh kompetentsiy v obrazovanii // Nauchnyy aspekt. 2012. № 2. S. 14–21.

7. Volkov A., Livanov D. Universitet budushchego: Stavka na novoe soderzhanie // Vedomosti. 2012. № 165 (3179). – URL: http://www.vedomosti.ru/news/3499241/stavka_na_novoe_soderzhanie?full (data obrashcheniya 13.01.2015).

8. Butenko I.A. Professionalizm: garantii kachestva // Sotsiologicheskie issledovaniya. 2009. № 1. S. 136–143.

9. Paleeva O.A. Kompetentnostnyy podkhod v vysshem obrazovanii Germanii // Vestnik Nizhegorodskogo gosudarstvennogo universiteta im. N.I. Lobachevskogo. 2013. № 1(1). S. 24–29.

10. Delamare F., Winterton J. What is competence? // Human Resource Development International. 2005. Vol. 8. №. 1. P. 27–46.

11. Tereshkov V.A. Neobkhodimye kompetentsii spetsialista professional'no-pedagogicheskogo profilya // Psikhologiya i pedagogika na sovremennom etape: Materialy II Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii. Stavropol': Tirazh, 2012. S. 148–152.

12. Straka G.A. Neue Lernformen/Alte Lernformen: Gestaltungsaspekte der Berufsbildung in Deutschland // Bundesinstitut für Berufsbildung. Bielefeld: Bertelsmann, 2005. S. 111.

13. Dakhin A.N. Kompetentnostnoe obuchenie v Rossii i za rubezhom: popytka sopostavleniya // Voprosy informatizatsii obrazovaniya. Nauchno-prakticheskiy al'manakh. 2011. Sentyabr'–dekabr'. S. 56.

14. Alisultanova E.D. Kompetentnostnyy podkhod v inzhenernom obrazovanii. M.: Akademiya estestvoznaniya, 2010. 228 s.

УДК 316

РАЗВОД ГЛАЗАМИ РЕБЕНКА: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

© 2015 г.

А.В. Ермилова

Нижегородский госуниверситет им. Н.И. Лобачевского

ermilova.75@bk.ru

Поступила в редакцию 09.09.2014

Поднимается проблема восприятия детско-родительских отношений детьми в условиях развода в семье, а именно выявляются осведомленность детей о разводе, его причинах и источниках информированности о сложившейся ситуации в семье; формирование новой системы отношений с родителями и особенности процесса сепарации с эмоционально значимым родителем.

Ключевые слова: семья, брак, развод, родители, дети, отношения, восприятие.

Дети – это особая социально-демографическая группа населения, по своей природе слабо защищенная. Одновременно это социальный барометр, чутко реагирующий на экономические, политические и социальные изменения в обществе. В истории человечества социально уязвимое детство есть постоянное социальное явление, – меняются лишь его формы, характер. Оно имеет место даже в самых цивилизованных странах, в том числе и в России.

Рассматривая положение детей в России в 2013 г. и в целом в последние годы, необходимо принимать во внимание контекст, в котором о детях и их защите говорит государство. Это, в первую очередь, озабоченность демографической ситуацией в стране. Специалисты считают, что в основе нынешнего демографического кризиса лежит кризис института семьи, ее функций (репродуктивной, социальной и воспитательной). Об этом свидетельствуют показатели семейного неблагополучия (уровень разводов; число детей, рожденных вне брака; число родителей, лишенных родительских прав, и др.).

Согласно статистическим данным Федеральной службы государственной статистики, на территории РФ в 2011 г. вступили в брак 1316 тыс. человек, в 2012 г. – 1213.6 тыс. человек, прошли через процедуру разводов в 2011 г. 669.8 тыс. человек, в 2012 г. – 644.1 тыс. человек [1]. Следует отметить, что число лиц, решивших подать на развод превышает 50%-е значение. Такой высокий уровень разводов, несомненно, неблагоприятно сказывается в целом на социально-демографической ситуации в стране, особенно в современных условиях, когда сепарация между супругами не всегда возможна.

В современном обществе развод как явление оценивается неоднозначно. Если раньше его интерпретировали отрицательно, как угрозу семье, то сегодня возможность расторжения брака рассматривается как неотъемлемый компонент семейной системы, необходимый для реорганизации ее в тех случаях, когда сохранить семью в прежнем составе и структуре оказывается невозможно [2].

Развод представляет собой кризис семьи, главным содержанием которого является состояние дисгармоничности, обусловленное нарушением гомеостаза семейной системы, требующее реорганизации семьи как системы [3]. В настоящее время выделяют следующие факторы, способствующие росту количества разводов: либерализация взглядов на развод, укрепление самостоятельности и социального равноправия женщин, снижение влияния родителей на выбор детьми супругов, неадекватная мотивация вступления в брак одного или обоих партнеров, освобождение от религиозных и этнических норм и др. Рассматривая разнообразные мотивы и причины разводов, не следует забывать об их главном социальном последствии – неполной семье.

Ежегодно вследствие разводов появляется большое количество неполных семей, где ребенок воспитывается одним из родителей. В 2012 г. уполномоченный по правам ребенка при Президенте России П. Астахов сообщил, что количество неполных семей в РФ за последние годы выросло до 30%. По его словам, в настоящее время 6.2 млн семей в стране являются неполными: в России насчитывается 5.6 млн матерей-одиночек и 634.5 тыс. одиноких отцов. По статистике, более половины родителей, не проживающих с детьми, периодически уклоня-

Таблица 1

Наличие совместно проживающего члена семьи у детей разного пола и возраста, в % (N=200 чел.)

Социально-демографические характеристики		Совместно проживающие члены семьи		
		с матерью	с отцом	у других родственников (бабушка, дедушка, тетя, дядя и др.)
Пол	М	45.8	45.8	8.4
	Ж	69.2	26.9	3.9
Возраст	12	38.9	50.0	11.1
	13	50.0	37.5	12.5
	14	57.1	42.9	0
	15	82.4	17.6	0

ются от уплаты алиментов, а каждый третий – не платит их вообще [4].

Развод – это кризис, который затрагивает всю семейную систему и тяжело переживается не только супругами, но и детьми. Именно для детей развод родителей является трагичным происшествием, сродни утрате близкого человека. Подавляющее большинство детей от старшего дошкольного до подросткового возраста реагируют на него как на один из самых тяжелых стрессов: ухудшается здоровье, появляется агрессивность, апатия, возникают проблемы с учебой, разрушаются социальные контакты.

Вопросам семейных конфликтов посвящены труды многих исследователей, и в частности В.А. Сысенко, И.С. Голода, Н.Г. Юркевича, М.Я. Соловьева, С.С. Седельникова, Н.В. Маляровой, Т.А. Гурко, Н.М. Римашевской, Н.В. Гришиной, А.Г. Шмелева, А.Я. Анцупова, В.В. Солодникова. В работах данных авторов нашли отражение отдельные вопросы конфликтов в семье, в частности развод, его причины, формы конфликтного взаимодействия между супругами и др.

Несмотря на издание значительного числа работ по данной проблеме, в социологии попрежнему остается мало изученной тема, связанная с особенностями восприятия детьми развода родителей.

Кафедрой социальной работы и прикладной психологии ИвГУ было проведено исследование, объектом которого стали дети из разведенных семей. Предмет исследования – восприятие детьми детско-родительских отношений после развода родителей. В качестве основного метода было использовано индивидуальное анкетирование детей из разведенных семей, которое было проведено на базе школ г. Иваново. Объём выборочной совокупности составил 200 человек.

Научная новизна исследования состоит в том, что в нем, во-первых, дана сравнительная характеристика удовлетворенности материальной обеспеченностью семьи до развода и после него, а также проанализировано изменение жилищных условий после бракоразводного процесса; во-вторых, определены гендерные особенности взаимодействия детей с отдельно проживающим родителем; в-третьих, выявлены способы информирования детей о предстоящем разводе и факторы, влияющие на восприятие детьми детско-родительских отношений после развода.

В исследовании приняли участие 48.0% мальчиков и 52.0% девочек в возрасте от 12 до 15 лет. Немаловажным при выявлении отношения детей к ситуации развода является стаж брака родителей. Значительная часть детей (30.0%) указала, что их родители прожили вместе 15 и более лет, прежде чем развестись; 22.0% участников опроса указали, что развод пришелся на стаж брака от 10 до 15 лет; в 24.0% – стаж брака родителей от 5 до 10 лет; в 12.0 % – от 3 до 5 лет; в 12.0% – до 3 лет. С уверенностью можно констатировать, что пик разводов приходится на 10 и более лет совместной жизни.

Пол родителя, с которым остается жить ребенок, оказывает влияние на эффективность преодоления ситуации развода. Большое число поведенческих проблем констатировалось в случае, когда дети оставались в семье с родителем противоположного пола. В целом по выборке 57.5% ребят после развода родителей остались жить с матерями. Однако сохраняется значительная часть детей (36.4%), которые проживают и со своими отцами.

Следует обратить внимание, что значительная часть девочек (26.9%), особенно младшей возрастной категории, в настоящее время проживает совместно с отцами (табл. 1). Такая си-

Таблица 2

Оценка удовлетворенности материальной обеспеченностью семьи до развода в зависимости от пола и возраста детей, в % (N=200 чел.)

Социально-демографические характеристики		Уровень удовлетворенности					
		высокий	выше среднего	средний	ниже среднего	низкий	затрудняюсь ответить
		12.0	24.0	44.0	8.0	10.0	2.0
Пол	М	16.7	33.3	41.7	0	8.3	0
	Ж	7.7	15.4	46.2	15.4	11.5	3.8
Возраст	12	5.6	38.9	44.4	0	11.1	0
	13	12.5	0	87.5	0	0	0
	14	14.3	42.9	42.9	0	0	0
	15	17.6	11.8	23.5	23.5	17.6	5.9

Таблица 3

Оценка удовлетворенности материальной обеспеченностью семьи после развода в зависимости от пола и возраста детей, в % (N=200 чел.)

Социально-демографические характеристики		Уровень удовлетворенности					
		высокий	выше среднего	средний	ниже среднего	низкий	затрудняюсь ответить
		6.0	24.0	36.0	18.0	14.0	2.0
Пол	М	4.2	33.3	33.3	12.5	16.7	0
	Ж	7.7	15.4	38.5	23.1	11.5	3.8
Возраст	12	5.6	27.8	44.4	11.1	11.1	0
	13	12.5	25.0	25.0	37.5	0	0
	14	14.3	28.6	28.6	28.6	0	0
	15	6.0	24.0	36.0	18.0	14.0	2.0

туация может отрицательно сказаться на развитии девушек, способствовать возникновению многих поведенческих проблем. Аналогичная ситуация может возникнуть и в случае, когда ребенок мужского пола остается жить с матерью. Здесь, как правило, не исключается проблема самоопределения (отсутствие образца поведения отца) и проблема девиантного проведения.

Оценивая жилищные условия семей, в которых проживали дети до и после развода родителей, следует указать, что у большинства ребят они не ухудшились, а скорее, наоборот, улучшились: жили в собственной квартире с родителями 58.0% детей до развода и 70.0% ребят после развода; в собственном доме 14.0% детей до развода и 12.0% после развода. Однако стоит отметить, что существенно возросло количество детей, которые переехали со своим родителем (чаще всего с отцом) на съемные квартиры (на 10.0%) и в общежития (чаще всего с матерью) на 8.0%.

Исследовательский интерес был направлен и на выявление изменений материальной обеспеченности семьи после развода (табл. 2, 3). В данной сфере были отмечены некоторые изменения. Во-первых, снизилось число респондентов, которые оценивают материальное положение семьи в настоящее время как высокое (с 12.0% до 6.0%) и как среднее (с 44.0% до 36.0). Во-вторых, возросло количество семей, уровень материального положения в которых после развода понизился, а именно: удовлетворенность ниже среднего с 8.0% возросла до 18.0%; низкий уровень удовлетворенности с 10.0% вырос до 14.0%. Следует также обратить внимание, что до развода 14.0% женщин не занимались трудовой деятельностью, однако после развода женщин-иждивенцев не осталось ни одной. Приходится констатировать, что, несмотря даже на улучшение жилищных условий, в целом уровень материальной обеспеченности семьи после развода снижается, особенно в материнских семьях. Это может быть связано с вынужденными расходами на жилье, с нарушением регулярности выплаты алиментов, а также с тем, что большая часть затрат ложится на одного родителя независимо от его пола. Дисгармоничные

Таблица 4

Оценка осведомленности о причине развода в зависимости от пола и возраста детей, в % (N=200 чел.)

Социально-демографические показатели детей		Знали о разводе	Не знали о разводе
Пол	м	50.0	50.0
	ж	76.9	23.1
Возраст	12	55.6	44.4
	13	37.5	62.5
	14	57.1	42.9
	15	88.2	11.8

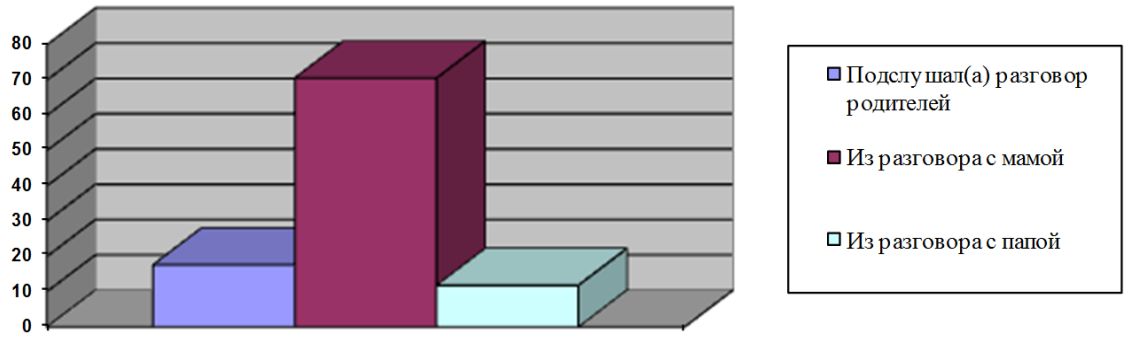


Рис. 1. Источники информирования детей о разводе, в % (N=112 чел.)

отношения в распадающейся семье, конфликты и ссоры супругов, предшествующие разводу, оказываются важным фактором, влияющим на успешность преодоления детьми его последствий.

Одним из видов профилактики проблем, которые могут возникнуть у ребенка, является разговор о предстоящем разводе.

В целом по выборке 56.0% ребят знали, что родители разводятся, при этом девочки в большей степени были осведомлены о предстоящем бракоразводном процессе (76.9% против 50.0%) (табл. 4). Следует также обратить внимание на то, что родители преимущественно делятся подобной информацией с детьми старшей возрастной категории (12 лет – 55.6%; 13 лет – 37.5%; 14 лет – 57.1%; 15 лет – 88.2%).

Основным источником информации для детей о предстоящем разводе является разговор с матерью (71.0%). Только 18.0% ребят указали, что именно отец довел до их сведения информацию подобного типа, либо дети подслушали разговор старших (11.1%). Варианты ответов «Из разговора с другими членами семьи», «Из разговора с психологом» не были выбраны; никто из детей не предложил своего варианта ответа (рис. 1). Таким образом, в современной семье вся ответственность за правильное донесение информации до ребенка о разводе, о его причинах и за подготовку ребенка к самому бракоразводному процессу в большей степени ложится на мать.

Достаточно большое количество детей догадывалось о причинах развода своих родителей (68.0%), среди которых были указаны следующие: пьянство (алкоголизм) одного из родителей – 39.0%; нарушение супружеской верности – 27.0%; несовместимость характеров супругов – 26.0%; оформление брачных отношений без любви – 8.0%.

По мнению большинства зарубежных и отечественных психологов, формирование эмоционально здорового ребенка зависит от взаимного общения его с обоими родителями. По данным американских исследователей Д. Добсона и А. Николи, 50.0% отцов прекращают навещать своих детей спустя три года после развода [5]. Анализируя данные собственного социологического исследования, мы можем наблюдать следующие особенности внутрисемейных отношений.

Во-первых, в 22.0% случаев один из родителей запрещает ребенку общаться с другим родителем, и главной причиной такого запрета является девиантное поведение (алкоголизм) бывшего супруга (52.0%).

Таблица 5

Оценка изменений взаимоотношений между ребенком и родителем, не проживающим с ним, в зависимости от пола и возраста первого, в % (N=125 чел.)

Социально-демографические показатели		Демонстративное несогласие с родителем	Перестали общаться	Появилась обида	Вы стали более замкнуты в общении с ним	Вы стали опекать родителя
В целом по N,%		31.3	21.9	18.8	18.8	9.4
Пол	М	25.0	16.7	25.0	25.0	8.3
	Ж	36.8	22.3	15.8	15.8	5.3
Возраст	12	33.3	33.3	34.0	0	0
	13	50.0	50.0	0	0	0
	14	22.2	44.4	22.2	11.1	0
	15	29.4	41.2	11.8	11.8	5.9

Во-вторых, большинство ребят, которым разрешено общение с отдельно проживающим родителем, имеют возможность встречаться с ним 1–2 раза в месяц (54.0%). Тем не менее сохраняется значительная часть отдельно проживающих родителей, которые видятся с ребенком каждый день (10.0%) либо 1–2 раза в неделю (21.3%). Однако такая положительная тенденция внутрисемейных отношений после развода характерна практически только для детей в возрасте до 10 лет, далее по мере взросления ребенка количество встреч резко снижается.

В-третьих, с увеличением временного критерия после развода происходит снижение частоты общения с родителем, который не живет совместно с ребенком, и, как указывают сами дети, отдельно проживающие родители просто отказываются с ними встречаться, так как у них, как правило, появляются другие семьи.

Исследовательский интерес был направлен и на выявление отношения детей к отдельно проживающему родителю (табл. 5).

Анализируя полученные данные, следует отметить, что 75 ребят указали, что отношения с отдельно проживающим родителем остались прежними, то есть развод родителей никак не повлиял на них. Однако у остальной части детей произошли изменения в отношениях с родителем, в которых ярко выражены гендерные особенности: во-первых, демонстративное несогласие с отдельно проживающим родителем в большей степени демонстрируют девочки (36.8% против 25.0%), особенно в возрасте 13 лет (50%); во-вторых, респонденты мужского пола стали более замкнутыми в общении с отцом/матерью (25.0% против 15.8%) либо стараются меньше общаться с покинувшим их родителем, так как сильно на него обижаются, особенно ребята младшего подросткового возраста (34.0%). Варианты ответов «Стали более близки», «Появилась агрессия по отношению к родственникам, родителям» не были выбраны респондентами.

Для того чтобы ребенок как можно легче пережил развод, родители должны поддерживать отношения друг с другом. Так, из всей совокупности респондентов только 36% опрошенных указали, что их родители действительно общаются друг с другом. Однако достаточно велик процент тех, кто ответил отрицательно (64%). При анкетировании дети указывали следующие причины отказа родителей от общения друг с другом: алкоголизм одного из родителей (34.5%); обида друг на друга (чаще всего в основе данной причины лежит измена супруга/ги) – 31.4%; непонимание, возникшее между бывшими супругами после развода (23.5%) и ненависть родителей друг к другу (10.6%) – в основе этих причин лежат разногласия, которые сопряжены с разделом имущества.

Травматичность развода родителей связана с тем, что разрушение семьи не является выбором самого ребенка. Он вынужден смириться с решением родителей. Распад семьи может представлять для него крушение его мира и вызвать протестные и депрессивные реакции. Для 46% детей развод родителей стал огромным огорчением, особенно для мальчиков (78.1% против 23.1%) младшей возрастной группы, которые указали на ухудшение самочувствия после развода родителей, на ощущение своей ненужности, на снижение уровня успеваемости в школе. Это может быть связано с тем, что совместно проживающий с ребенком родитель чаще всего вынужден увеличить время занятости на рабочем месте, чтобы прокормить семью, тогда как отдельно проживающий родитель с увеличением стажа разрыва отношений со своей бывшей семьей сокращает количество встреч с ребенком, что является негативным последствием

сепаризации. Чаще всего дети в таких семьях получают одностороннее воспитание, и у них, как правило, складывается искаженное представление о супружестве; поэтому очень важно в период развода и после него дать ребенку возможность остаться в тесном контакте с обоими родителями.

Итак, в настоящее время в структуре современной неполной семьи наблюдается тенденция трансформации данного института, так как все чаще приходится сталкиваться с новой моделью – отцовская семья. Проведенное исследование констатирует увеличение числа представителей нетрадиционного типа неполной семьи, который смог сформироваться в результате лишения матери родительских прав, ее ухода из семьи и др. В основе восприятия ребенком детско-родительских отношений после развода лежат следующие факторы: во-первых, возраст и пол ребенка; во-вторых, особенности протекания развода; в-третьих, характер взаимоотношений между бывшими супругами; в-четвертых, специфика отношений ребенка с совместно и отдельно проживающим родителем; в-пятых, наличие девиантного поведения родителей (родителя) и, в-шестых, финансово-экономическое положение семьи до развода и после него. Полученные результаты могут быть использованы психологами дошкольных и школьных учреждений, психологических служб, социальными педагогами, самими родителями для коррекции психики детей, переживших развод родителей. В этот сложный период ребенку необходимо как можно больше общаться с друзьями, родственниками, участвовать в различных спортивных мероприятиях, ходить в какие-либо секции и кружки и т.п., так как активная социальная жизнь позволяет отвлечься от неприятных мыслей, повышает самооценку и не дает замыкаться в себе. Заключение договора о полноправном участии каждого из супругов в воспитании ребенка (детей) может стать надежным средством профилактики негативных последствий развода как для ребенка, так и для бывших супругов.

Список литературы

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: http://cbsd.gks.ru/ (дата обращения 21.05.2014).

2. Голод С.И. Моногамная семья: кризис или эволюция? // Социально-политический журнал. 1995. № 6. С. 74–87.

3. Андреева Т.В. Семейная психология. СПб.: Речь, 2004. 244 с.

4. Доклад МХГ «Положение детей в РФ в 2013 году». – URL: www.rfdeti.ru/display.php?id=6625 (дата обращения 21.11.2014).

5. Основы психологии семьи и семейного консультирования: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Под общ. ред. Н.Н. Посысоева. М.: ВЛАДОС-ПРЕСС, 2004. 328 с.

DIVORCE THROUGH THE EYES OF A CHILD: A SOCIOLOGICAL PERSPECTIVE

A.V. Ermilova

The problem of a child’s adaptation after his parents' divorce is examined, with the focus on such aspects as the children’s awareness of the divorce and its causes as well as the sources of information about the situation in the family; the formation of a new system of relations with parents and peculiarities of the separation process with the emotionally significant parent.

Keywords: family, marriage, divorce, children, relations, perception.

References

1. Ofitsial'nyy sayt Federal'noy sluzhby gosudarstvennoy statistiki. – URL: http://cbsd.gks.ru/ (data obrashcheniya 21.05.2014).

2. Golod S.I. Monogamnaya sem'ya: krizis ili evolyutsiya? // Sotsial'no-politicheskiy zhurnal. 1995. № 6. S. 74–87.

3. Andreeva T.V. Semeynaya psikhologiya. SPb.: Rech', 2004. 244 s.

4. Doklad MKhG «Polozhenie detey v RF v 2013 godu». – URL: www.rfdeti.ru/display.php?id=6625 (data obrashcheniya 21.11.2014).

5. Osnovy psikhologii sem'i i semeynogo konsul'tirovaniya: Ucheb. posobie dlya stud. vyssh. ucheb. zavedeniy / Pod obshch. red. N.N. Posysoeva. M.: VLADOS-PRESS, 2004. 328 s.

УДК 316.614.5

СЕМЬЕВЕДЕНИЕ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ ТАТАРСТАНА

© 2015 г.

Л.В. Карцева

Казанский государственный университет культуры и искусств

lizolda@mail.ru

Поступила в редакцию 09.09.2014

Рассматривается проблема сохранения традиционных семейных ценностей в российском обществе, при этом в качестве ведущего социального института представляется институт образования, его среднее звено. Механизмом, способствующим сознательному освоению подростками и юношеством фамилистических ценностей, поведенческих стратегий и ролей в условиях меняющегося общества, представляется преподавание дисциплины «Семьеведение» старшеклассникам средних школ. Анализируется опыт Татарстана в экспериментальном продвижении данной дисциплины в образовательном пространстве региона.

Ключевые слова: брак, традиционная семья, образовательное пространство, семьеведение.

В сентябре 2014 г. российскими социологами-демографами и фамилистами был проведен Восьмой Всемирный конгресс семей, объединивший пять тысяч представителей движения в поддержку семьи из 80 стран мира, включая и Россию. Первый конгресс также был проведён именно в России (Москва, 1995 г.) по инициативе ведущего российского фамилиста и демографа профессора А.И. Антонова. Идея и первого, и всех последующих конгрессов такова: объединить сторонников традиционных семейных ценностей во всём мире, укрепить позиции естественной семьи, материнства и отцовства, защитить детей от абортов, наркотиков, пропаганды гомосексуализма, эвтаназии, всяческого насилия в семье и в обществе.

В числе событий подобного рода конгресс есть ещё одна попытка привлечь внимание широкой общественности, и более всего – мировой, не просто к проблеме сохранения здоровья и жизни ребёнка, отца, матери, но к проблеме будущего всей современной культуры, которая испытывает мощное воздействие стремительного и последовательно направляемого развития цивилизационных процессов. Главной мишенью современных западно-европейских и американских (США) стратегов формирования новой модели Будущего являются институты брака и семьи, действительная миссия которых состоит в поддержании стабильности общества, в воспроизводстве существующих социальных структур и процессов. Нанести сокрушительный удар по этим социальным институтам – значит приблизить день порабощения технической, технологической и информационной цивилизацией Человека и превращения его в роботоподобное существо.

Речь идёт о фактическом захвате мира разумного и чувствующего, мира человеческого новой и разрушительной силой – приверженцами инновационных идей, превозносящих силу технологий, революционных открытий, научных прорывов. Массовый переход, например, к практике суррогатного материнства ставит под вопрос естественные способы человеческого появления на свет, что соответствует новой идеологии функционирования современного общества.

В арсенале социальных инноваторов в сфере брака и семьи множество стратегий. В их числе искусственное зачатие, искусственные роды, искусственное вскармливание, воспитание родного по закону ребёнка на деле не зачавшей и не родившей его матерью, помещение его в толерантную к вопросам пола среду с навязыванием полного тождества между гетеро- и гомосексуалами, трансвеститами и бисексуалами, раннее погружение в сферу сексуального воспитания и образования, создание асимметричной культурной среды с нивелированием гендерных различий между полами и многое другое.

Социализированному в здоровом обществе человеку в этой мешанине известного и малознакомого разобраться несложно. Однако трудно, а порой и невозможно расставить ценностные приоритеты человеку формирующемуся, за плечами которого опыт семейного воспитания вне детского образовательного учреждения либо в социально или психологически неблагополучной семье. К тому же существует и сильное

эмоциональное воздействие со стороны интернет-сайтов, современного телевидения, лишённого какой-либо нравственной основы, со стороны сверстников из неблагополучных семей.

Предупредить столь нежелательное развитие событий в границах российского общества, которое вопреки аномийному фамилистическому настоящему развитых стран мира сохраняет своё более или менее здоровое отношение к институтам брака и семьи, возможно только на пути системного воздействия на сознание и поведение детей, подростков и юношества. Данный постулат всё более полно осознаётся российской гуманитарной интеллигенцией, занятой в системе массового образования. Следствием данного процесса являются попытки ввести в образовательную практику средних школ новый предмет – семьеведение.

Семьеведение – дисциплина, в которую её разработчиками вкладывается особенное содержание. Оно далеко отстоит от «Этики и психологии семейной жизни», с которой знакомо поколение россиян старше 30 лет, обучавшееся в школе по учебникам с таким же названием. Тогда главным было рассмотреть внешнюю сторону супружеских взаимоотношений и психологически настроить супругов на предупреждение конфликтного поведения и преодоление разногласий в семье.

Собственно говоря, современное телевидение, представленное ведущими, в основе своей обучавшимися в школах 80-х гг. XX века, упорно делает акцент на психологических основах семейной жизнедеятельности, на психологии гендерных отношений. И данная категория российских граждан наивно полагает, что силой одной только мысли, аргументами и эмоциями можно разрешить конфликтные ситуации в браке и семье, вызываемые социальными (то есть не зависящими от них) причинами. Семейные, детские психологи мелькают на экранах практически всех телеканалов, объясняя одно и то же: что нужно сделать с собой, как изменить собственное поведение, чтобы выйти из затруднительного положения. При этом объективные обстоятельства семейной жизни совершенно игнорируются.

Социология же расставляет акценты иначе. Семья основывается на браке, и каков тип брака, такими будут и семейные обстоятельства, выстроенные на них семейные отношения. Семья при официальном браке и при неофициальном (сожительстве партнёров) имеет разную структуру, а следовательно, по-разному выполняет свои социальные функции. Семья проходит различные этапы, что накладывает особые обязательства на её взрослых членов и меняет ситуацию в межпоколенных отношениях. Таким образом, в семьеведение, которое может быть обозначено и как «Основы семейной жизни», следует включать, прежде всего, информацию о социальной структуре и социальных функциях семьи, имея в виду и очерёдность этапов семейного функционирования. То же касается вопросов института брака.

В семьеведении важно показать, в чём состоят социальные основания брака и семьи, а это вопросы прежде всего юридического и экономического характера.

Ещё одна сфера новой дисциплины – репродуктивный потенциал семьи, отражающий демографические процессы в обществе, что придаёт семейной ситуации глобальный характер.

Кроме того, для усвоения начал семьеведения значимо понимание специфики гендерных отношений в семье до её образования и во время функционирования семьи, а также современного семейного духовного состояния, воспроизводства ментальных основ семейной жизни, которые сопряжены в немалой степени с её этноконфессиональными сторонами.

Такова концепция современного курса, анализирующего самые разные стороны брачно-семейных отношений, и она носит преимущественно социологический характер. Однако контингент обучаемых – старшеклассники средних школ – далеко не студенты. Чтобы не просто передать им новые знания о том, что для них известно фактически с рождения, но эти знания систематизировать и в известной степени идеологизировать, необходимо овладеть целой системой методических приёмов. И здесь существенную роль играют такие науки, как педагогика и психология. Однако обойтись в преподавании основ семейной жизни исключительно психолого-педагогическими знаниями и умениями в XXI веке совершенно невозможно.

Данную закономерность увидели и реализовали в своём школьном курсе «Семьеведение» работники Пензенского института развития образования при Министерстве образования Пензенской области. Вот уже 18 лет они внедряют данный предмет не только в школьное, но и в дошкольное образование. Данный процесс можно назвать уже образовательной практикой и стратегией. Очертания её таковы.

В возрасте от 2 до 11 лет с детьми проигрываются, а затем и обсуждаются вопросы состава семьи, семейной родословной, семейного бюджета и семейного досуга, семейного здоровья и семейных традиций, семейных будней и семейных праздников. Уже в школе, к 4 классу, ребё-

нок дорастает до понимания незаменимости семьи для человека, семейной памяти и преемственности семейных поколений, особенностей уклада жизни семьи.

5 лет обучения (при единственном занятии в месяц) семейная тематика фактически не уходит из плана работы дошкольного учреждения и 4 года – из расписания школьных занятий. При этом, как сообщают сами организаторы дисциплины, все детские дошкольные учреждения и около половины школ Пензенской области выбрали для себя такую модель подготовки детей, подростков и юношества к семейной жизни.

Как показала практика, вторым российским регионом, где в образовательное пространство внедрено семьеведение, стала Республика Татарстан. Однако здесь данный процесс представляет собой социальный эксперимент, будущее которого далеко не однозначно.

Инициатором инновации стали не представители системы образования, а общественная организация – Татарстанское региональное отделение созданного в 2004 г. при Российском государственном социальном университете (г. Москва) Национального общественного комитета «Российская семья». В числе учредителей ТРО НОК «Российская семья» в Татарстане в основном преподаватели казанских высших учебных заведений, профессионально занимающиеся вопросами функционирования институтов брака и семьи. С 2012 г. с разрешения руководителей министерства образования и науки в республике начат эксперимент по обучению десятиклассников семьеведению, автором проекта которого стала председатель организации Л.В. Карцева – доктор и профессор социологии.

Заметим: министерство образования РТ было вовлечено в эксперимент, предложенный общественной фамилистической организацией, целью которой является защита и укрепление традиционной семьи, с подачи влиятельной структуры – прогосударственной, а именно аппарата Уполномоченного по правам человека в РТ. Омбудсмен, С.Х. Сабурская – активный, неравнодушный человек, кандидат философских наук, жена, мать двоих детей, поддержала фамилистов и взяла на себя работу по продвижению курса в образовательное пространство республики. Каждый шаг, связанный со взаимодействием преподавателей от ТРО НОК «Российская семья» с работниками министерства образования, давался с большим трудом и требовал немалого времени и с её стороны как куратора проекта, и со стороны его организаторов. В процессе работы к тандему НОК «Российская семья» – Уполномоченный по правам человека в РТ присоединилось Управление ЗАГС Татарстана в лице его первого руководителя Э.А. Зариповой. Тогда вопрос был вынесен на государственный уровень – вплоть до президента республики.

Параллельно по инициативе С.Х. Сабурской непосредственно в помещении аппарата Уполномоченного по правам человека в РТ с сентября 2012 г. «троноковцы» стали проводить ежемесячные занятия для молодожёнов и тех, кто только подал заявление в ЗАГС. Курс назвали – по аналогии с уже имеющейся программой по основам правового воспитания – «Основы семейной жизни». Здесь и сработал союз с Управлением ЗАГС РТ. Молодых супругов (настоящих и будущих, мало заинтересованных в каком-либо обучении и просвещении, если называть вещи своими именами) работники ЗАГСа буквально уговаривали прийти в субботу на непродолжительное занятие с высококвалифицированным специалистом (социологом, юристом, медиком, психологом), чтобы поговорить о животрепещущих вопросах брачной и семейной жизни. Эффект был достигнут: посетившие занятия были удовлетворены полученными новыми знаниями, ответами на свои личные и семейные вопросы. Однако повторно уже не приходили – каждую тему приходилось обсуждать с новыми людьми. Системы в обучении молодёжи семьеведению не получилось.

Школа продемонстрировала иные стандарты деятельности. Русско-татарская средняя школа № 129 и гимназия № 93 г. Казани с интересом отнеслись к инновации, создали все условия для преподавателей, их общения со старшеклассниками. Так начался первый этап эксперимента – обучение 56 десятиклассников семьеведению. Предварительный опрос школьников показал: юношество не имеет ни малейших представлений о специфике семейной жизни, родительский опыт одобряет довольно редко, однако собственную родительскую семью считает счастливой, как и большинство окружающих семей. Обученные психологами в школе и по телевидению юноши и девушки утверждали, что для семейного благополучия нужны лишь любовь и взаимоуважение.

Еженедельные занятия объёмом в два урока длились две четверти (с сентября по декабрь) и завершились предновогодней сдачей зачёта по дисциплине в форме коллоквиума, а если точнее, то интервью ведущего преподавателя с каждым обучаемым по всем вопросам курса. Затем было торжественное вручение именных сертификатов каждому выпускнику курсов от ТРО НОК «Российская семья» и Казанского

государственного университета культуры и искусств – базового учреждения, утвердившего учебные планы подготовки как учащихся, так и, позднее, педагогов по курсу «Семьеведение».

Благодаря С.Х. Сабурской в январе–феврале 2013 г. был пройден и второй этап эксперимента: министр образования и науки РТ и заместитель премьер-министра РТ Э.Н. Фаттахов принял решение о продолжении эксперимента, предписал провести обучающие курсы на базе Казанского государственного университета культуры и искусств в апреле 2013 г. Так у организаторов проекта «Семьеведение» сложился партнёрский союз и с государственным учреждением высшего профессионального образования. Началась работа по привлечению обучаемых со всей республики и из Казани.

Информация из министерства образования и науки РТ поступила во все районные муниципальные образования, а оттуда запросы и заявки шли непосредственно Л.В. Карцевой как организатору курсов и их прямому куратору. В апреле 2012 г. 56 человек из 19 районов республики и всех районов г. Казани получили свидетельства о переподготовке в объёме 72 часов. В сентябре 2013 г. они приступили к преподаванию семьеведения в тех учебных заведениях, откуда были посланы.

Путём трёхсторонних переговоров КазГУКИ, Аппарата Уполномоченного по правам человека РТ и министерства образования и науки РТ удалось достичь соглашения о проведении членами ТРО НОК «Российская семья» ещё двух учебных курсов − в сентябре и декабре 2013 г. По уже отработанной схеме в университет культуры приехали для обучения сначала 76 человек (педагоги, психологи, социальные педагоги, руководители школ и муниципальных районных отделов образования), а затем ещё 33 человека. Таким образом, свыше 160 человек из районов Татарстана в 2013 г. получили сертификаты, позволяющие им вести образовательную деятельность в средних учебных заведениях.

Отзывы обученных на курсах были самые положительные. Приведем один из них, от учителя технологии и изобразительного искусства одного из сельских поселений: «Курс необходим не только подрастающему поколению, но и молодым родителям. Спасибо нашим лекторам, преподавателям. Много взяла для себя, увидела некоторые свои ошибки в отношениях в семье. Считаю, что нужно вводить этот курс в школах как самый необходимый, пока еще не поздно!». Как оказалось, не только подростки и юношество слабо ориентируются в современных семейных реалиях, не представляют себе, чем отличается гражданский брак от церковного, в чём опасность гомосексуальных браков, каковы социальные функции семьи, что такое домохозяйство и чем полезен брачный договор.

Школьные педагоги сообщили о своей неуверенности в двух основных темах: гендерные отношения в семье и альтернативные формы брака, с одной стороны, и религиозные аспекты семейных отношений (что особенно остро обсуждается в исламизирующемся Татарстане) − с другой.

Есть сомнения в темах «Семья в повторном браке», «Неполная семья», а также «Сексуальные отношения в семье». Последняя тема вызывает наибольшее количество дискуссий, поскольку именно российские педагоги сталкиваются с явным противоречием: родительская общественность по-прежнему не готова говорить с детьми на темы секса и возражает против их открытого обсуждения в школе, педагогические коллективы настроены так же – обходить острые углы стороной; дети же проводят собственную линию поведения.

Так, ученица 16 лет из гимназии в крупном городе сообщает своему педагогу в подписанной анкете о том, что у неё есть «муж», они планируют вступить в официальный брак по достижении 18 лет и просят взрослых по возможности не вмешиваться в их жизнь. Психолог из школы в малом городе говорит о факте повторной беременности своей 15-летней ученицы, а её коллега из другого районного центра пытается разобраться в ситуации с фактом сексуального насилия мальчиков из средней школы над мальчиком из начальной. Семьи, где происходят данные события, в основе своей неблагополучные, и таковых становится всё больше и больше. Поэтому ответственность, лежащая на учителях, родителях и обществе в целом, становится всё более зримой и тяжёлой.

Таким образом, нужно не только учить самих педагогов семьеведению, но и помогать им в работе, хотя бы в первые годы освоения новой для них дисциплины. И здесь должен начаться ещё один этап эксперимента – третий, этап массового продвижения семьеведения в образовательное пространство.

Вместе с тем будущее начатого в 2012 г. эксперимента не является прогнозируемым. Инициатива по обучению школьных педагогов семьеведению и по курированию процесса их преподавательской деятельности со старшеклассниками в начале 2014 г. передана приказом министра образования РТ из рук специалистов ТРО НОК «Российская семья» в Институт

развития образования (ИРО) при министерстве образования и науки Татарстана. Ситуация сложилась критическая. Накопление знаний по новому направлению потребует от работников ИРО немалого времени, и новые обучающие курсы пока не планируются. В данный момент работу республиканских школ в рамках проводимого эксперимента никто не курирует. Средства, выделенные министерством на обучение более чем 160 педагогов семьеведению, фактически не осваиваются. Преподавание десятиклассникам семьеведения в объёме 35 часов в год поддерживается далеко не всеми администрациями школ. Педагоги ведут семьеведение не как учебную дисциплину, а как внеклассную воспитательную работу, и то не во всех районах и школах, где есть обученные кадры.

Необходимо, чтобы руководители системы образования ответственно и заинтересованно подошли к вопросу преподавания семьеведения ради осознания и сохранения традиционных семейных ценностей молодёжью, которая первые шаги по жизни делает в образовательном учреждении – детском дошкольном, а затем и в школе.

FAMILY STUDIES IN THE EDUCATIONAL ENVIRONMENT OF TATARSTAN

L.V. Kartseva

In this article the author examines the problem of preserving traditional family values in Russian society. The social institution that plays the leading role in this respect is general education. In the author's opinion, teaching family values to high school students becomes a mechanism that helps teenagers to consciously adopt those values as well as certain behavioral strategies and roles in a changing society. The experience of Tatarstan in developing an experimental subject called "Family Studies" in the educational environment of the region is analyzed.

Keywords: marriage, traditional family, educational environment, family studies.

УДК 316

ПРАКТИКА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕАЛИЗАЦИИ МОЛОДЕЖНОЙ СТРАТЕГИИ

© 2015 г.

А.В. Куликова

Нижегородский госуниверситет им. Н.И. Лобачевского

kulikova-alex@yandex.ru

Поступила в редакцию 09.09.2014

Изучены особенности организации практик государственно-частного партнерства (ГЧП) в реализации молодежной стратегии. Выявлены перспективы и проблемы развития ГЧП в сфере молодежной политики. Установлены существующие формы сотрудничества государства, бизнеса и некоммерческого сектора, а также перспективы в развитии партнерских отношений для реализации целей молодежной политики, что может стать основой для принятия управленческих решений.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, государственная молодежная политика, перспективы развития государственно-частного партнерства в сфере молодежной политики.

Во многих современных обществах в последние десятилетия развивается особая форма взаимодействия бизнеса и власти – партнерские отношения государства и частного сектора в решении социально значимых вопросов, что обычно обозначается термином Public Private Partnership (PPP). Российский аналог термина – государственно-частное партнерство (ГЧП). Третьим субъектом в данной системе взаимоотношений является некоммерческий сектор, который, как отмечают исследователи, выявляет и регистрирует важнейшие потребности общества [1, с. 16]. Социальное партнерство выступает как особая «система взаимодействия государства и местного самоуправления с негосударственными, некоммерческими организациями, частным бизнесом по решению важных вопросов, направленных на защиту и поддержку разных категорий населения. Подобное сотрудничество может служить и хорошим способом при реализации молодежной политики, стать толчком для развития молодежных организаций» [2, с. 56]. Тем более что на самом этапе становления государственной молодежной политики еще в начале 90-х гг. в ее основу, помимо прочего, была заложена идея партнерских отношений между государством, молодыми гражданами и их объединениями [3, с. 3].

Цель данной работы – изучение особенностей организации практик государственно-частного партнерства в реализации молодежной стратегии. Научная новизна определяется выявлением перспектив и проблем развития ГЧП в сфере молодежной политики. Эмпирической базой исследования стали результаты интервью и дискуссии, организованных по методике «Кетсо» (см. подробнее: http://www.ketso.com) с представителями органов власти, коммерческих и общественных организаций, научного сообщества (n=23). В ходе написания статьи были определены существующие формы сотрудничества государства, бизнеса и некоммерческого сектора, а также перспективы развития партнерских отношений для реализации целей молодежной политики, что может стать основой для принятия управленческих решений.

Необходимость ГЧП

Необходимость создания партнерских отношений между государством, бизнесом и некоммерческими организациями обсуждается экспертным сообществом прежде всего в рамках формирования в стране гражданского общества. Однако экспертами подчеркивается незрелость или даже полное отсутствие в России гражданского общества.

По оценкам экспертов, особенное развитие ГЧП получило впоследние пять–десять лет. Сегодня крупный бизнес часто заключает различные партнерские соглашения с властями того региона, где ведет дело. Ряд экспертов позитивно оценивает будущее партнерских отношений государства и бизнеса, говоря о возрастающей динамике социальной ответственности предпринимателей. Однако некоторых смущает не только будущее применение новой организационно-правовой формы взаимодействия, но и ее необходимость.

Эксперт, топ-менеджер: *Вы рассказываете про государственно-частное партнерство. Я еще раз говорю, как я понимаю, пока это очень*

рамочный такой закон, который для чего нужен и какова будет практика его применения, мне пока непонятно. Поэтому не знаю, что здесь комментировать. Вы говорите о конкретных формах государственно-частного партнерства. Чем она отличается от предыдущих инструментов, увидим примеры, можно будет судить. То есть разговор о государственно-частном партнерстве – это разговор…. Инвестиционные проекты – понимаю. Специфику именно государственно-частного партнерства, именно как формы работы – я специфику не знаю…

При этом и расширение социальной роли бизнеса за пределы выплаты налогов в государственный бюджет также ставится под сомнение.

Эксперт, исполнительная власть: *А как бизнес к этому приучить, чтобы они развивали?.. Ну, грубо говоря, они должны стать меценатами, да. Это социальная задача. Социальную задачу у нас должно решать государство. Они (предприниматели) и так решают социальные задачи, что платят налоги. Платят налоги, а дальше уже государство решает социальные задачи.*

К тому же подчеркивается некая самостоятельность бизнеса в принятии решений о спонсорской помощи или ином виде благотворительности, то есть из триады «государство-бизнес-НКО» выбывает государство, становится непонятна его роль в этой системе взаимоотношений, критикуется социальная политика государства. Критика государства осуществляется скорее теми экспертами, которые являются представителями крупного бизнеса.

Эксперт, топ-менеджмент: *Вся работа по реализации социальных проектов строится на добровольных началах и имеет импульсный характер. Уровень социальной ответственности бизнеса растет, но не за счет соответствующей государственной политики, а за счет индивидуального желания успешных бизнесменов помочь общественности.*

Формы сотрудничества

Сотрудничество государства и бизнеса принимает различные формы. Одна из традиционных форм взаимодействия бизнеса и общества – это спонсорская помощь и благотворительность. Речь может идти как об одноразовой, так и о систематической поддержке проведения того или иного социального мероприятия.

Социально ответственный бизнес организует и проводит различные мероприятия по своей инициативе, это могут быть различные конкурсы, помощь в виде грантов. Причем спонсорская помощь оказывается не всегда ради получения какого-то коммерческого или PR-эффекта, а просто по «велению сердца». Помощь может быть не только в денежной форме, но и в виде каких-то услуг, например транспортных.

Эксперты отмечают попытки государства привлечь бизнес к решению социальных задач, и в частности в сфере молодежной политики. Бизнес не всегда готов на длительное сотрудничество, но, как минимум, однократная спонсорская помощь оказывается.

Эксперт, общественная организация: *…увеличивается ресурсное наполнение сферы молодежной политики, государство пытается создать условия для привлечения ресурсов бизнеса, образовательных и научных структур, некоммерческого сектора, частных лиц. Да, конечно, для бизнеса это не всегда выгодно, но в качестве одноразовых спонсоров они иногда выступают.*

При этом различные виды частной спонсорской помощи могут принимать форму партнерства с НКО и государством одновременно. В этом случае показателен такой пример сотрудничества между ними, когда муниципалитет выделяет помещение для общественной организации, а ремонт осуществляют коммерческие структуры.

Еще одна форма партнерских отношений – это консалтинговая и организационная помощь в начале собственного дела (речь идет о бизнес-инкубаторах).

Эксперт, исполнительная власть: *Наш бизнес-инкубатор — вот вам, пожалуйста, та же молодежная политика. Приходят молодые ребята, молодые разработчики, которые могут начать свой бизнес на территории бизнес-инкубатора, получив при этом значительные льготы. Льготы и как бы затраты вот эти берет на себя государство, в результате молодой бизнесмен получает определенные льготные условия.*

Другим форматом отношений стала реализация бизнес-идей молодых специалистов. Предприниматель не просто покупает идею, а помогает ее реализовать, приобретая за это долю нового предприятия. Роль государства в этом процессе как информационная, так и организационная, связанная с привлечением инвесторов.

Эксперт, общественная организация: *Но бизнес интересен молодежный, интересны стартапы, интересны инновации, интересны идеи. Тот же бизнес-инкубатор, о котором много говорилось, у него выпускники ведь молодые ребята, которые свои проекты продают за*

колоссальные деньги по итогу… И бизнесу интересны ребята, которым нужна помощь. Бизнес-ангелы, допустим. Они приходят, дают стартовый капитал, а потом имеют долю в этом новом предприятии. Но надо понимать, что бизнес – это вещь суровая.

Помимо этого государство оказывает непосредственную помощь молодым предпринимателям в виде финансовой поддержки. Причем, по оценкам экспертов, более половины подобных реализованных проектов относится к сфере молодежного предпринимательства.

Эксперт, исполнительная власть: *…на развитие молодежного предпринимательства выделяется достаточно большое количество средств, и молодежное предпринимательство у нас, например, стоит в приоритете при распределении средств, направленных на финансовую поддержку субъектов малого предпринимательства... 300 тысяч рублей одному субъекту малого предпринимательства безвозвратных средств.*

Как одна из форм партнерских отношений может быть рассмотрена схема сотрудничества бизнеса и государственных вузов, связанная с подбором кадров. Многие эксперты, обсуждая вопросы современной молодежной политики, указывали на такой ее недостаток, как отсутствие системы распределения после окончания высшего учебного заведения, подобно той, что существовала в советское время. Организация сотрудничества предприятий и коммерческих организаций с вузами позволила бы хотя бы частично решить столь острую сегодня проблему молодежной занятости.

Многие эксперты в сфере реализации молодежной политики называют такие примеры государственно-частного партнерства, как строительство физкультурно-оздоровительных комплексов на территории Нижегородской области, а также Парк информационных технологий «Анкудиновка». Такая форма взаимоотношений, по мнению экспертов, оказалась удачной и имеет все шансы быть использованной при эксплуатации или строительстве других социальных объектов, так как способствует решению социальных задач, решению проблемы дефицита бюджетных средств и открывает новые возможности для сотрудничества.

Эксперт, исполнительная власть: *Можем сказать, что мы на условиях государственно-частного партнерства построили физкультурно-оздоровительные комплексы. Они строились по схеме концессионного соглашения… и сейчас достаточно много у нас предложений поступает реализовать еще больше строительства таких социальных объектов на условиях именно государственно-частного партнерства. То есть этот опыт растиражирован уже по другим субъектам.*

Препятствия на пути создания системы многостороннего партнерства

На пути формирования системы многостороннего партнерства бизнеса, государства и общества возникает немало трудностей. Эксперты обращают внимание, что в стране отсутствуют необходимые условия для функционирования различных вариаций государственно-частного партнерства. Речь идет как об общей нестабильной экономической ситуации в стране, отсутствии правовой базы, так и об ужесточении условий для создания и ведения бизнеса.

Эксперт, исполнительная власть: *...нет условий этого ГЧП, непонятен вообще механизм создания государственно-частного партнерства и предприятий на его основе.*

Эксперт, топ-менеджмент: *В настоящий момент как таковых партнерских взаимоотношений между государством и бизнесом не существует. Государство ведет себя авторитарно по отношению к бизнесу.*

Периодическое перераспределение властных полномочий между областными и муниципальными властями (что имеет следствием и перераспределение муниципальной и региональной собственности) также порождает неуверенность у предпринимателей.

Эксперт, администрация: *Вот такое постоянное перераспределение полномочий идет постоянно: то это муниципалитет, то это государство, то это опять муниципалитет, то это государство. Вот это, на мой взгляд, вносит какую-то неразбериху, но не какую-то, а существенную… Допустим, шесть лет назад мы все школы олимпийского резерва передали в область… Шесть лет прошло – их опять передают в муниципалитет. А это не просто так – это не карточный домик – взял, отдал, передал… На них нужен бюджет и немаленький, содержать их нужно… то есть стабильности в этом нет. На мой взгляд, это плохо.*

Несмотря на то что экспертами широко обсуждалась тема благотворительности и в целом отмечалось расширение сферы социальной ответственности бизнеса, отсутствие прямой коммерческой заинтересованности предпринимателей, несовпадение интересов воспринимаются как один из барьеров на пути создания многостороннего партнерства. Особенно это касается реализации молодежной стратегии.

Эксперт, исполнительная власть: *...бизнес в плане работы с молодежью несколько выключен, потому что любой бизнесмен, вкладывая деньги, предполагает, что эти деньги вернутся ему назад. А молодежи зачастую требуется спонсорство, элементарно поехать на какой-то фестиваль или купить подарки по итогам какого-то мероприятия. Понятно, что эти деньги никогда не вернутся, кроме «спасибо» и благодарственного письма, которые предприниматели зачастую не особо оценят.*

Другой немаловажной проблемой является слабая информационная поддержка со стороны государства различных инициатив бизнеса. Многими отмечается недоступность информации, отсутствие прозрачности. Государство, имея в своих руках такой мощный ресурс, как информация, слабо освещает примеры успешного решения социальных задач, что, безусловно, тормозит процесс передачи опыта и внедрения новых моделей партнерских отношений.

Эксперт, бизнес-инкубатор: *Что будет способствовать именно более эффективному взаимодействию? Я думаю, что это будут определенные примеры и определенные истории успеха реализованных уже проектов. Как только они появятся, а многие сегодня проекты еще в процессе… Не хватает, может быть, более прозрачной информации о том, как эти механизмы осуществляются, и, может быть, сроки, над сокращением которых есть смысл продумать. Здесь трудно сказать, поскольку мы говорим об инвестировании достаточно крупных финансовых ресурсов.*

Сложности с интеграцией бизнеса и социальной сферы могут появиться и из-за специфических различий этих двух областей – различий в целях, способах и стилях управления. Отсутствие системности в государственном регулировании процесса налаживания многостороннего партнерства, отсутствие необходимых условий и часто лишь номинальная заинтересованность сторон – все это также служит определенным препятствием в формировании государственно-частного партнерства.

Непоследовательность государственной политики, а также неэффективность, с точки зрения экспертов, расходования бюджетных средств не могут эффективно стимулировать процесс взаимодействия бизнеса, государства и некоммерческого сектора.

Эксперт, депутат, топ-менеджмент: *Стимулировать может понимание эффективности этих мер, а вот когда ты видишь, что ты латаешь дырки, своей благотворительностью закрываешь самые вопиющие, а их все равно немерено, когда ты видишь, что государственные программы тратятся на вещи странные и непонятные... Я не понимаю этого.*

Перспективы развития партнерских отношений

Условием успешного совместного решения социальных задач, в том числе и по реализации молодежной стратегии, экспертами называется правильная информационная политика государства, которая будет направлена на освещение реализуемых проектов, пропаганду социальной ответственности бизнеса. Но это должны быть не просто слова и реклама, а дальнейшее внедрение удачного опыта.

Интервьюер: *А как можно было бы задействовать государство и бизнес в единое целое для реализации таких социальных задач? И какие роли были бы у государства и бизнеса в системе таких отношений?*

Эксперт, топ-менеджмент: *Вот смотрите, у бизнеса есть ресурсы, у государства есть рычаги влияния, информационные рычаги. И вот тут, как раз, если государство будет поддерживать такие начинания, такую социальную ответственность бизнеса в виде просто пропаганды, кивая головой, что это хорошо, перенося этот опыт… то есть задачи государства увидеть что-то хорошее… Что значит поддержать социальную инициативу? Это не денег дать, у государства нет на это денег, мы понимаем. Вот задача государства увидеть что-то хорошее, кивнуть головой, сказать, что это хорошо, сделать некую пропаганду этого и дальше постараться перенести как на шахматной доске туда, сюда…*

В качестве перспективных направлений в развитии государственно-частного партнерства в сфере молодежной политики назывались следующие.

1. Предоставление площадей для молодежных организаций.

Эксперт, администрация: *Вот, например, мы построили ФОК «Заречный», физкультурно-оздоровительный комплекс, то могли бы какую-то часть помещений какой-нибудь молодежной организации, где там какой-нибудь крутой предприниматель их поддерживает, сдать тоже в аренду, при этом решать какие-то свои муниципальные задачи. А у нас негде расположить детские спортивные школы – они в подвалах.*

2. Развитие сферы туризма.

Интервьюер: *Как бы Вам виделся такой проект ГЧП в сфере молодежной политики, где можно говорить о последующей коммер-*

циализации. Что бы это могло быть в этой сфере?

Эксперт, федеральная исполнительная власть: *Мне кажется, это сфера туризма, рекреация, экологического туризма. Есть же команды, которые любят походы, им хорошо быть вместе… Такой бизнес существует, есть такие турбазы. И это не только для молодых – молодые это способны наполнить энергией, весельем, молодостью. Но есть платежеспособные люди, у которых в молодости это все было, потом жизнь увела. А теперь есть возможность заплатить за это. И они приходят, в этом варятся, вспоминают себя, какими они были 20–30–40 лет назад. Они платят за ощущение. Это самая рафинированная продажа: продается не товар, а эмоция. Не надо ДнепроГЭС строить. Надо просто строить среду: быть веселыми, добрыми, счастливыми. И сами молодые это не сделают… У них нет денег, нет навыка работы с инстанциями, с документами. И какие-то колхозные паи, мертвые, если их выкупить, сдать в долгосрочную аренду, в умные руки, объявить кастинг, объявить конкурс проектов молодежных. Дальше Вы из них выбираете лучших, остальных отправляете учиться. Создана среда, и они сами себя могут клонировать, почему бы и нет. Начинать можно вот с этого.*

3. Сфера трудового обучения.

Эксперт, федеральная исполнительная власть: *Начинать можно с чего-нибудь еще. Ну, например, сфера трудового обучения, обучение вещам, которые люди бы хотели бы уметь делать… Например, нечто вроде пионерских лагерей. Это очень хорошая форма, она многое что давала. За рубежом – скауты, у нас – пионеры. Это ушло... Мне кажется, спрос на это будет, если правильно поставить маркетинг. Но опять-таки нет такого предложения. Но полно людей, которые могли бы такую услугу оказывать. С точки зрения экономики, деньги здесь будут копеечные, но с точки зрения влияния на культуру, на мотивацию, насыщения человеческого пространства эмоцией, энтузиазмом и навыком получения удовольствия от обыденных вещей… и ГЧП здесь бы играло не столько экономическую, сколько философскую роль, не менее важную, чем мосты и канатки.*

4. Инфраструктурные проекты по совместному использованию оборудования.

Эксперт, исполнительная власть: *Я вот начал говорить по поводу создания, например, центров коллективного пользования оборудованием. Такие инфраструктурные проекты Министерству предпринимательства еще могут быть интересны. Например, какой-нибудь вуз совместно с государственным участием капитала, совместно с какой-нибудь коммерческой фирмой, которая является профессионалом в деятельности… Есть оборудование, которое, например, используется многими субъектами предпринимательства в аутсорсинге, которые могли бы сами, если бы у них это оборудование было, там что-то делать, что-то производить. Оборудование окупается для всех субъектов малого предпринимательства и на льготных условиях предоставляется в пользование им. Оборудование дорогое, государство его может приобрести, но должна быть какая-то частная фирма, которая умеет им пользоваться. Плюс привлекаются вузы для того, чтобы какая-то научная составляющая, инновационная, там была, развивалась.*

5. Частные образовательные учреждения (особенно актуальны детские сады и ясли).

Эксперт, исполнительная власть: *А в плане социальной политики, опять же, есть конкретная проблема – очереди в детские сады, нехватка детских садов. Ну, не может государство само полностью обеспечить постройку и т.д., но есть возможность финансировать какие-то частные детские сады, то есть не столько сам этот детский сад, сколько оплачивать частный детский сад по тарифу стандартному, государственному, оплачивать пребывание в нем ребенка. Это путь к тому, чтобы очереди ликвидировать. В принципе у нас сейчас в Нижнем Новгороде пытаются эту хорошую практику ввести. Посмотрим, как реализуют. Маловато все равно…*

Таким образом, несмотря на ряд проблем в развитии государственно-частного партнерства, намечаются определенные формы сотрудничества, которые могут быть эффективны в плане реализации принципов молодежной политики, а также интересны и привлекательны для бизнеса.

Список литературы

1. Арцер Т.В. Социальное партнерство государства, бизнеса и некоммерческих организаций – основа инновационного развития России // Проблемы современной экономики. 2011. № 3. С. 15–17.

2. Петрова И.Э., Пусяк Г.С. Государственно-частное партнерство в социальной деятельности организаций г. Нижнего Новгорода // Вестник ННГУ им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. 2013. № 3. С. 56–61.

3. Ховрин А.Ю. Социальное партнерство в сфере реализации молодежной политики: Автореферат дис. ... докт. соц. наук. М.: МАТИ– РГТУ им. К.Э. Циолковского, 2010. 47 с.

YOUTH POLICY AND THE PRACTICE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS

A.V. Kulikova

The article examines some specific practices of public-private partnership (PPP) in the implementation of youth policy. The prospects and problems of PPP development in the field of youth policy are highlighted. The study identifies the existing forms of cooperation between the state, business and non-profit sector, as well as the prospects for the development of partnerships aimed at achieving the goals of youth policy, which can provide the basis for managerial decisions.

Keywords: public-private partnership, state youth policy, development prospects of the public-private partnership in the field of youth policy.

References

1. Artser T.V. Sotsial'noe partnerstvo gosudarstva, biznesa i nekommercheskikh organizatsiy – osnova innovatsionnogo razvitiya Rossii // Problemy sovremennoy ekonomiki. 2011. № 3. S. 15–17.

2. Petrova I.E., Pusyak G.S. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v sotsial'noy deyatel'nosti organizatsiy g. Nizhnego Novgoroda // Vestnik NNGU im. N.I. Lobachevskogo. Seriya: Sotsial'nye nauki. 2013. № 3. S. 56–61.

3. Khovrin A.Yu. Sotsial'noe partnerstvo v sfere realizatsii molodezhnoy politiki: Avto-referat dis. ... dokt. sots. nauk. M.: MATI– RGTU im. K.E. Tsiolkovskogo, 2010. 47 s.

УДК 316

ИННОВАЦИОННЫЙ ХАРАКТЕР УНИВЕРСИТЕТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПОЧЕМУ ДИСТАНЦИОННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В АВАНГАРДЕ?

© 2015 г.

С.В. Курбатов

Центр российских и евразийских исследований Университета Уппсалы, Швеция
Институт высшего образования НАПН Украины

sergiy.kurbatov@ucrs.uu.se

Поступила в редакцию 09.09.2014

Представлена проблема организационной трансформации университета как социального института в условиях стремительного технического и технологического развития и сопутствующих процессов глобализации. Образовательные инновации рассматриваются как сущностные составляющие эффективной деятельности современного университета и механизмы повышения его конкурентоспособности, а дистанционное образование – как оптимальная сфера их имплементации.

Ключевые слова: университет, образовательные инновации, дистанционное образование, сопротивление инновациям, онлайн-обучение.

Характерной чертой современной цивилизации является своеобразная смена темпорального вектора, ориентация на будущее как на абсолютную ценность [1]. Отсюда следует популярность термина «инновация», который отражает сущностную характеристику современного состояния общества, его ориентированность на перманентное создание новых знаний, технологий, информационных и иных ресурсов. Анализируя инновации, мы открываем один из основных механизмов, породивших стремительные темпы научно-технического и технологического развития конца XX – начала XXI века, который влечёт за собой не менее значительные изменения в жизни человека как в сфере практик повседневности, так и на уровне глобальных мировоззренческих парадигм. Упрощенно можно сказать, что инновация в современном мире является тотальной открытостью новому. Эту открытость можно рассматривать в техническом, технологическом, психологическом, экономическом, социальном и других отношениях. Экзистенциальным же императивом современного человека является ориентация на будущее как на фундаментальную мировоззренческую ценность [2]. Поэтому инновационный характер университетской деятельности, активная имплементация образовательных инноваций в процесс обучения являются в настоящее время чрезвычайно актуальными, и дистанционное образование представляется оптимальной средой для отработки подобных проектов.

Понятие «инновация» впервые появляется в экономической науке, в частности в работе Йозефа Шумпетера «Теория экономического развития» (Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung, 1912, английский перевод [3]). По его мнению, инновация даёт возможность ускоренного преодоления экономических спадов посредством активизации радикальных технологических нововведений. Таким образом, нововведения, или же инновации, становятся лекарством от периодических экономических кризисов, с которыми наша цивилизация столкнулась в XX веке. Шумпетер считает нормой здоровой экономики пребывание в состоянии динамического равновесия, обусловленного деятельностью новатора-предпринимателя, и рассматривает инновацию прежде всего в контексте экономических и социальных реалий.

Детальный анализ отношения людей к инновациям был представлен в книге Эверетта Роджерса «Диффузия инноваций» («Diffusion of Innovations», 1962 [4]). В соответствии с его исследованиями, можно выделить следующие группы людей по отношению к инновациям.

1. Новаторы – люди, склонные к новому, постоянно ищущие новое в повседневной деятельности. Они прекрасно ориентируются в инновационном пространстве, склонны к риску, делают свой выбор на основании проектирования процесса получения результата. Среднестатистическое количество таких людей составляет 2.5%.

2. Ранние реализаторы – наиболее близкая к новаторам группа, представители которой следуют за ними, ориентированы на их достижения. Ранние реализаторы не склонны следовать

каждой новации, тщательно оценивают возможности предложенных нововведений, стремятся исключить риск. Количество этих людей составляет 13.5%.

3. Предварительное большинство, представители которого склонны осваивать уже апробированные в практике новаторов и ранних реализаторов нововведения. Эти люди стремятся выдерживать значительную дистанцию между ознакомлением с конкретным нововведением и принятием личного решения о его использовании. Их количество составляет 34%.

4. «Позднее большинство» отличается скептическим отношением к любым нововведениям, соглашается на них только в условиях сильного давления со стороны окружающих, формально воспроизводит то, что уже было внедрено другими. Количество таких людей составляет 34%.

5. Те, кто не определился. Отличаются жёсткой ориентацией на традиционные ценности и опыт предшественников, имеют ограниченное коммуникативное поле, не признают авторитета новаторов и признают нововведения лишь после того, когда последние становятся общепринятой нормой. Таковых, по мнению Роджерса, 16%.

Проведенные Роджерсом исследования свидетельствуют о том, что большинство людей либо не воспринимает вовсе, либо крайне настороженно относится к инновациям. По мнению российского исследователя Сергея Полякова [5], основные механизмы психологической защиты, которые приводят к сопротивлению внедрению инноваций, следующие:

1) отрицание инновации как результат недостаточного, неадекватного понимания её идеи;

2) проекция как результат приписывания другим (руководителям, коллегам, подчиненным) реальных причин неиспользования нового;

3) рационализация как логическое обоснование отрицания нового, исходя из неправильных и сомнительных предпосылок.

Украинская исследовательница Илона Дичковская [6] в этой связи обращает внимание на антиинновационные барьеры – внешние или же внутренние факторы, препятствующие осуществлению инновационной деятельности. В качестве внешних барьеров она отмечает социальные, организационные и методические проблемы, а в качестве внутренних – психологические, которые зачастую скрывают личностные и профессиональные проблемы.

Одной из первых попыток применить концепт «инновация» к образовательной деятельности стала статья американского исследователя Стенли Хейвуда «К построению теории инноваций» (1965) [7]. Он настаивает на том, что оценивать образовательные инновации нужно по аналогии с оценкой любых решений в области образовательной политики. То есть, чтобы принять решение о внедрении или отклонении той или иной образовательной инновации, педагог должен ответить на следующие вопросы: что мы будем изучать; как мы будем это изучать; как мы сможем убедиться, что достигли поставленной цели. Стенли Хейвуд рассматривает инновации как процесс сознательного планирования изменений в образовательной среде и подчёркивает, что сопротивление внедрению инноваций обусловлено существованием пяти стрессовых зон:

1) синдром публичности, в соответствии с которым интерес общественности и СМИ делает инициатора инновации центром внимания, что повышает степень ответственности, минимизирует право на ошибку, усложняет отношения с коллегами;

2) синдром увеличения объема работы, состоящий в том, что новатор тратит на работу значительно больше времени, чем затрачивается на нее при традиционном, рутинном подходе;

3) синдром точности, который заключается в том, что инновационная деятельность предусматривает усиление степени внешнего контроля за её проведением;

4) психологический синдром, связанный с отношениями с коллегами, не привлечёнными к внедрению инноваций;

5) синдром баланса, заключающийся в необходимости дополнительной поддержки инновации после имплементации.

Американский профессор Роберт Козьма в работе «Фундаментальная теория инструкционных инноваций в высшем образовании» [8] выделяет четыре основных подхода к изучению образовательных инноваций, которые сложились на Западе в 80-е гг. прошлого века.

1. Комплексно-организационный подход, в рамках которого инновация рассматривается как решение, принятое группой или же индивидами, имеющими власть, в ответ на внешнее давление на систему.

2. Конфликтный подход, который позволяет описать изменения как результат конфронтации между группами и индивидами в результате разнообразных влияний социальной структуры и среды. Оформление противоположных интересов в рамках определённой системы стимулирует внедрение изменений.

3. Диффузионный подход, при котором инновация понимается как данность, провоцирующая изменение организационной системы. Масштаб изменений, связанный с внедрением инновации, зависит от характеристики тех, кто её внедряет (космополитизм, уровень образования, инновационный потенциал), а также от характеристики самой инновации (её преимущества, сложность, соответствие существующим практикам). Для этого подхода особо важны «лидеры общественного мнения» (opinion leaders), которые благодаря доступу к инновационным каналам способствуют внедрению инноваций со стороны коллег.

4. Подход планирования изменений, который выводит инновации из внутреннего стремления работника к самоактуализации. Эта потребность тормозится из-за ригидности организации, но активизируется в процессе коммуникации, участия в принятии решений, преодоления конфликтов как внутри профессиональных групп, так и между ними. Значительную роль в этом подходе играют так называемые «агенты изменений» (change agents), которые следуют детально разработанному плану изменений.

Специфику образовательных инноваций в XXI веке анализируют английские исследователи Рон Глаттер, Френсис Кастле, Дебора Купер, Дженнифер Эванс и Филипп Вудс [9, с. 383–384]. По их мнению, в отличие от инноваций в сфере бизнеса и предпринимательства, образовательная инновация должна иметь минимизированный уровень риска. Исследователи считают, что образовательной инновацией может считаться нововведение, которое:

1) способствует значительному изменению образовательных процессов, системы их обеспечения и организации с целью более эффективного достижения существующих образовательных целей или же постановке новых целей;

2) помогает осуществлять различные задания новым способом для того, чтобы осуществить их лучше;

3) позволяет эффективно использовать новые идеи.

Индийский профессор Раджив Шарма [10, с. 57], отмечая, что большинство современных исследований инноваций сосредоточено в индустриальном и бизнес секторах экономики, пытается выделить специфику образовательных инноваций на основе таких характеристик:

1) любые инновации в образовании, независимо от того, являются ли они продуктом или же процессом, осуществляются посредством интеракции преподавателя и учащихся;

2) анализ влияния инноваций на образовательную среду требует значительного времени;

3) главной движущей силой внедрения образовательных инноваций (в отличие от инноваций в сфере бизнеса и индустрии) не является мотив получения прибыли или же борьбы с конкурентами.

Ненси Альберс-Миллер с коллегами [11, с. 250], формулируя рабочую дефиницию образовательной инновации, отталкивается от определения Герберта Филипса, который ещё в 1981 г. обозначил её как «практику, достойную внедрения, но пока не использующуюся большинством колледжей». Таким образом, по мнению данных авторов, образовательная инновация представляет собой функцию, производную от желания имплементировать данную практику и степени её распространённости в образовательном сообществе. По мнению Сесилии Якобс [12, с. 262], термин «образовательная инновация» может быть применён к любой образовательной практике, которая является новой или же недостаточно распространённой в определённой академической среде и нацелена на её развитие, усовершенствование, большее соответствие потребностям учебных программ, процессам преподавания и обучения. Якобс выделяет также 10 основных этапов оценки образовательных инноваций:

1) определение места инновации в контексте организации, а также её образовательной политики;

2) формулировка целей оценки;

3) идентификация людей, связанных с данной инновацией;

4) идентификация аспектов инновации, которые предстоит оценивать;

5) определение критериев, в соответствии с которыми оцениваются аспекты инновации;

6) определение лучших источников информации;

7) определение оптимальных методов, с помощью которых будет проводиться оценка;

8) сбор необходимых данных;

9) анализ и интерпретация данных;

10) распространение результатов оценки.

В контексте развития дистанционного образования как инновационной образовательной технологии особый интерес вызывает проблема соотношения внедрения технических новаций для оптимизации процесса обучения, с одной стороны, и изменения ментальности людей в результате стремительных темпов технико-технологического развития и учета этих изменений в практике образования – с другой. Изменения образовательной среды в результате

внедрения в процесс обучения современной техники и технологий были предметом исследований Джона Киггина [13], Алена Купетца [14], Дженифера Кларка [15] и других авторов. Глобальное изменение миропонимания людей в условиях стремительного развития информационных и иных технологий рассматривались Жаном Бодрийяром [16], Мануэлем Кастельсом [17], Ричардом Флоридой [18]. Смысл данных исследований сводится к тому, что современная цивилизация стоит на пороге глобальных изменений, затрагивающих как рутинные поведенческие практики повседневности, так и фундаментальные мировоззренческие парадигмы. Поэтому задача системы университетского образования – имплементировать данные инновации в процесс обучения, идти в ногу со временем, использовать возможности, которые открывает современное состояние цивилизации для того, чтобы сделать образование более адекватным как по содержанию, так и по форме. По мнению украинского исследователя Васыля Кременя [19], в настоящее время общемировой тенденцией является переход человечества от индустриальных технологий к научно-информационным. Они базируются на интеллектуальной собственности, на знаниях как субстанции производства. Адекватное распространение этих знаний выполняет роль инновационной доминанты образовательной сферы.

Почему именно дистанционное образование оказывается в настоящее время авангардом инновационных трансформаций системы университетского образования? Как считает директор по вопросам высшего образования компании Майкрософт Диана Облингер [20], дистанционное образование является радикальным катализатором перемен, происходящих как в самой системе образования, так и за её пределами. Оно даёт возможность включить в процесс обучения новые группы людей, изменяет традиционную систему трансляции знания, выводит конкуренцию в сфере продажи образовательных услуг на принципиально иной уровень. Диана Облингер, опираясь на исследования, проведённые в Университете Северной Каролины, выделяет следующие группы потребителей дистанционных образовательных услуг:

1) «любители учёбы» – люди, которым, независимо от возраста, нравится сам процесс обучения (это становится для них разновидностью хобби, необходимой составляющей повседневной жизни);

2) корпоративные клиенты – работники предприятий, которые проходят дистанционные курсы, обязательные с точки зрения администрации, с целью повышения квалификации;

3) индивидуальные клиенты, покупающие курсы, которые, по их мнению, могут быть полезны для дальнейшей карьеры;

4) взрослые соискатели диплома – люди, которые в силу тех или иных обстоятельств не смогли получить университетский диплом в молодые годы и вынуждены совмещать учёбу с работой и семейными обязательствами;

5) традиционные студенты – молодые люди в возрасте 18–24 лет, которые хотят быть «как все», то есть учиться в университете, но по каким-то причинам не могут быть вовлечены в традиционные формы образования;

6) студенты школьного возраста, которые покупают бакалаврские программы заранее для того, чтобы в дальнейшем обучении показать себя более продвинутыми и способными студентами;

7) лица, покупающие дистанционные курсы в рамках собственной подготовки к прохождению профессиональных экзаменов или тестов.

Как видим, большинство целевых групп в условиях традиционных парадигм обучения имело бы крайне ограниченный доступ к получению образовательных услуг. Дистанционное же образование, наряду с данным доступом, обеспечивает непосредственный контакт с современными информационными технологиями, которые преобразуют процесс коммуникации между преподавателями и студентами. Говоря другими слова, дистанционное образование, кроме основной функции – передачи знаний и технологий, способствует освоению новых технических и информационных ресурсов студентами и преподавателями, вырабатывает у них навыки дистанционной коммуникации и творческое отношение к моделированию виртуальной реальности.

Конкретные образовательные инновации, используемые в современном дистанционном образовании, легче всего рассмотреть на примере ведущих учебных заведений, предоставляющих такого рода услуги. В США одним из лидеров на рынке дистанционного образования является созданный в 1976 г. Джоном Сперлингом (John Sperling [21]) Университет Феникса (University of Phoenix [22]). Университет получил аккредитацию в 1978 г. от Комиссии по высшему образованию Центральной северной ассоциации колледжей и школ (North Central Associations of Schools and Colleges [23]. Напомним, в США отсутствует система государственной аккредитации университетов, и эту процедуру проводят соответствующие регио-

нальные ассоциации. В Университете Феникса, работа которого началась с обучения 8 студентов, в 2013 г. обучалось 300800 студентов [24]. Средний возраст студентов колеблется между 33 и 36 годами. Значительная часть из них имеет афроамериканское (25%) и латиноамериканское (13%) происхождение. Преподают в Университете Феникса 1500 постоянных сотрудников и более 20000 совместителей. Обязательное требование к преподавателям – наличие магистерской или докторской степени. Расположенные в 112 местах кампусы университета дают возможность изучать более 100 программ на уровне бакалаврата, магистратуры и аспирантуры, а также проходить специальные курсы студентам со всего мира. Первые программы обучения онлайн университет предложил потребителям в 1989 г. К марту 2010 г. дипломы Университета Феникса получили 538000 выпускников.

Какими инновационными подходами рекламировал себя Университет Феникса в 2013 г.? Это обучение, ориентированное на студента и его потребности, онлайн-классы, компьютерные симуляции, богатая цифровая библиотека, онлайн-система, обучающая цифровому письму, система проверки текстов на плагиат и т.д. [25]. Цели обучения включают в себя 5 основных составляющих [26]:

1) формирование профессиональной компетентности и соответствующих ценностей;

2) развитие критического мышления и проблемный подход к обучению;

3) понятная, осмысленная и имеющая практические последствия письменная и устная коммуникация;

4) способность находить и использовать необходимую информацию;

5) способность работать в команде для выработки более интересных идей и получения продуктивных результатов.

Судя по росту количества студентов и, соответственно, финансовых поступлений, Университет Феникса представляет собой достаточно успешное коммерческое предприятие, в какой-то степени являясь прообразом концепции предпринимательского университета (enterprising university). С точки зрения немецких исследователей П. Вейнгарта и С. Маасена [27], предпринимательский университет основан на современном и высокоэффективном менеджменте, позволяющем ему позиционировать себя как центральную институцию экономики, основанной на знаниях, и успешно конкурировать как на национальном, так и на глобальном образовательном поле. Безусловно, развитая система дистанционного образования выступает составным компонентом успешности подобного университета и стимулирует современные инновационные аспекты его деятельности. Несмотря на присущий системе образования консерватизм, этот компонент становится всё более значимым как для ведущих игроков на мировом поле университетского образования, так и для тех, кто хочет на них ориентироваться.

Список литературы:

1. Курбатов С. Історичний час як детермінанта творчого процесу. К.: Інформ. Системи, 2009. 172 с.

2. Курбатов С. Освітні інновації: контури майбутнього // Феномен інновації: освіта, суспільство, культура: Монографія. К.: Педагогічна думка, 2008. С. 265–304.

3. Schumpeter J.A. The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle (1912/1914). New Brunswick (USA): Transaction Publisher, 1982. 244 p.

4. Rogers E.M. Diffusion of Innovations. New York: Free Press, 2003. 512 p.

5. Поляков С. Педагогическая инноватика: от идеи до практики [Электронный ресурс]. – URL: http://setilab.ru/modules/article/view.article.php/234 (дата обращения 22.10.2014).

6. Дичківська І.М. Інноваційні педагогічні технології. К.: Академвидав, 2004. 218 с.

7. Heywood S. Toward a Sound Theory of Innovation // The Elementary School Journal. 1965. Vol. 66. P. 107–113.

8. Kozma R.B. A Grounded Theory of Instructional Innovation in Higher Education // The Journal of Higher Education. 1985. Vol. 56. P. 302–303.

9. Glatter R., Castle F., Cooper D., Evans J., Woods P.A. What's New? Identifying Innovation Arising from School Collaboration Initiatives // Educational Management Administration & Leadership. 2005. Vol. 33 (4). P. 383–384.

10. Sharma R. Identifying a Framework for Initiati,-g, Sustaining and Managing Innovations in Schools // Psychology and Developing Societies. 2005. Vol. 17. P. 51–80.

11. Albers-Miller N.D., Straughan R.D., Prenshaw P.J. Exploring Innovative Teaching among Marketing Educators: Perception of Innovative Activities and Existing Reward and Support Programs // Journal of Marketing Education. 2001. Vol. 23. № 3. P. 249–259.

12. Jacobs C. The Evaluation of Educational Innovation // Evaluation. 2000. Vol. 6. № 3. P. 261–280.

13. Quiggin J. Blogs, wikis and creative innovation // International Journal of Cultural Studies. 2006. Vol. 9. № 4. P. 481–496.

14. Kupetz A. Is the Paperless Classroom Possible? // BizEd. 2008. Vol. 7. № 1. P. 36–40.

15. Clark J. Power Point and Pedagogy // College Teaching. 2008. Vol. 56. № 1. P. 39–44.

16. Бодрийяр Ж. Пароли. От фрагмента к фрагменту. Екатеринбург: У-фактория, 2006. 199 с.

17. Castells M. The Internet Galaxy: Reflections on the Internet, Business, and Society. Oxford: Oxford University Press, 2001. 304 p.

18. Florida R. The Flight of the Creative Class: The New Global Competition for Talent. New York: Harper Business, 2005. 320 p.

19. Кремень В. Філософія людино центризму в стратегіях освітнього простору. К.: Педагогічна думка, 2009. 520 с.

20. Oblinger D.G. The Nature and Purpose of Distance Education [Электронный ресурс]. – URL: http://technologysource.org/article/nature_and_purpose_of_distance_education/ (дата обращения 05.10.2014).

21. Sperling John // Wikipedia, the free encyclopedia [Электронный ресурс]. – URL: http://en.wikipedia.org/wiki/John_Sperling (дата обращения 06.10.2014).

22. University of Phoenix // Wikipedia, the free encyclopedia [Электронный ресурс]. – URL: http://en.wikipedia.org/wiki/University_of_Phoenix (дата обращения 06.10.2014).

23. North Central Associations of Schools and Colleges [Электронный ресурс]. – URL: http://www.northcentralassociation.org/ (дата обращения 06.10.2014).

24. Online College Degree Programs – Online School – University of Phoenix [Электронный ресурс]. – URL: http://www.phoenix.edu/ (дата обращения 06.10.2014).

25. Technology in the Classroom – University of Phoenix [Электронный ресурс]. – URL: http://www.phoenix.edu/about_us/about_university_of_phoenix/technology_in_the_classroom.html (дата обращения 06.10.2014).

26. University Learning Goals – University of Phoenix [Электронный ресурс]. – URL: http://www.phoenix.edu/about_us/about_university_of_phoenix/university_learning_goals.html (дата обращения 06.10.2014).

27. Weingart P., Maasen S. Elite Through Ranking – the Emergence of the Enterprising University // The Changing Governance of the Sciences. Springer, 2007. P. 75–99.

INNOVATIVE NATURE OF TODAY'S UNIVERSITY ACTIVITIES: WHY DISTANCE EDUCATION IS AT THE FOREFRONT?

S.V. Kurbatov

The author investigates the role of innovations in today's university, making an emphasis on educational innovations. It is argued that the best area for implementation of such innovations is distance education. The arguments are supported by the examples from the history and current development of the University of Phoenix.

Keywords: university, educational innovations, distance education, resistance to innovations, online teaching.

References

1. Kurbatov S. Istorichniy chas yak determinanta tvorchogo protsesu. K.: Inform. Sistemi, 2009. 172 s.

2. Kurbatov S. Osvitni innovatsiї: konturi maybutn'ogo // Fenomen innovatsiї: osvita, suspil'stvo, kul'tura: Monografiya. K.: Pedagogichna dumka, 2008. S. 265–304.

3. Schumpeter J.A. The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle (1912/1914). New Brunswick (USA): Transaction Publisher, 1982. 244 p.

4. Rogers E.M. Diffusion of Innovations. New York: Free Press, 2003. 512 p.

5. Polyakov S. Pedagogicheskaya innovatika: ot idei do praktiki [Elektronnyy resurs]. – URL: http://setilab.ru/modules/article/view.article.php/234 (data obrashcheniya 22.10.2014).

6. Dichkivs'ka I.M. Innovatsiyni pedagogichni tekhnologiї. K.: Akademvidav, 2004. 218 s.

7. Heywood S. Toward a Sound Theory of Innovation // The Elementary School Journal. 1965. Vol. 66. P. 107–113.

8. Kozma R.B. A Grounded Theory of Instructional Innovation in Higher Education // The Journal of Higher Education. 1985. Vol. 56. P. 302–303.

9. Glatter R., Castle F., Cooper D., Evans J., Woods P.A. What's New? Identifying Innovation Arising from School Collaboration Initiatives // Educational Management Administration & Leadership. 2005. Vol. 33 (4). P. 383–384.

10. Sharma R. Identifying a Framework for Initiating, Sustaining and Managing Innovations in Schools // Psychology and Developing Societies. 2005. Vol. 17. P. 51–80.

11. Albers-Miller N.D., Straughan R.D., Prenshaw P.J. Exploring Innovative Teaching among Marketing Educators: Perception of Innovative Activities and Existing Reward and Support Programs // Journal of Marketing Education. 2001. Vol. 23. № 3. P. 249–259.

12. Jacobs C. The Evaluation of Educational Innovation // Evaluation. 2000. Vol. 6. № 3. P. 261–280.

13. Quiggin J. Blogs, wikis and creative innovation // International Journal of Cultural Studies. 2006. Vol. 9. № 4. P. 481–496.

14. Kupetz A. Is the Paperless Classroom Possible? // BizEd. 2008. Vol. 7. № 1. P. 36–40.

15. Clark J. Power Point and Pedagogy // College Teaching. 2008. Vol. 56. № 1. R. 39–44.

16. Bodriyyar Zh. Paroli. Ot fragmenta k fragmentu. Ekaterinburg: U-faktoriya, 2006. 199 s.

17. Castells M. The Internet Galaxy: Reflections on the Internet, Business, and Society. Oxford: Oxford University Press, 2001. 304 p.

18. Florida R. The Flight of the Creative Class: The New Global Competition for Talent. New York: Harper Business, 2005. 320 p.

19. Kremen' V. Filosofiya lyudino tsentrizmu v strategiyakh osvitn'ogo prostoru. K.: Pedagogichna dumka, 2009. 520 s.

20. Oblinger D.G. The Nature and Purpose of Distance Education [Elektronnyy resurs]. – URL: http://technologysource.org/article/nature_and_purpose_of_distance_education/ (data obrashcheniya 05.10.2014).

21. Sperling John // Wikipedia, the free encyclopedia [Elektronnyy resurs]. – URL: http://en.wikipedia.org/wiki/John_Sperling (data obrashcheniya 06.10.2014).

22. University of Phoenix // Wikipedia, the free encyclopedia [Elektronnyy resurs]. – URL: http://en.wikipedia.org/wiki/University_of_Phoenix (data obrashcheniya 06.10.2014).

23. North Central Associations of Schools and Colleges [Elektronnyy resurs]. – URL: http://www.northcentralassociation.org/ (data obrashcheniya 06.10.2014).

24. Online College Degree Programs – Online School – University of Phoenix [Elektronnyy resurs]. – URL: http://www.phoenix.edu/ (data obrashcheniya 06.10.2014).

25. Technology in the Classroom – University of Phoenix [Elektronnyy resurs]. – URL: http://www.phoenix.edu/about_us/about_university_of_phoenix/technology_in_the_classroom.html (data obrashcheniya 06.10.2014).

26. University Learning Goals – University of Phoenix [Elektronnyy resurs]. – URL: http://www.phoenix.edu/about_us/about_university_of_phoenix/university_learning_goals.html (data obrashcheniya 06.10.2014).

27. Weingart P., Maasen S. Elite Through Ranking – the Emergence of the Enterprising University // The Changing Governance of the Sciences. Springer, 2007. P. 75–99.

УДК 316.346.36

ВОЗРАСТНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В СФЕРЕ ТУРИЗМА

© 2015 г.

О.А. Максимова, Е.В. Малышева

Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева

olga_max@list.ru

Поступила в редакцию 09.09.2014

Представляются результаты репрезентативного социологического исследования, проведенного в Республике Татарстан; раскрывается возрастная специфика потребительских практик в сфере туризма. Определяются наиболее востребованные места дислокации отдыха представителей возрастных когорт, мотивационные аспекты и частота совершения ими туристических выездов. На основе когортного подхода выявлены факторы, оказывающие детерминирующее воздействие на туристскую активность и удовлетворенность разных возрастных групп потребителей.

Ключевые слова: когорта, возрастная структура потребления, рекреационные практики, туристская активность, потребительская удовлетворенность.

Поколенческий анализ является одним из востребованных дискурсов в исследовании потребительских практик. Влияние возраста на специфику потребительских предпочтений проявляется в различных отраслях, в том числе в туристическом бизнесе. Ряд зарубежных исследований, осуществленных внутри отдельных туристических дестинаций, подтверждает гипотезу о корреляции возрастных параметров с потребительскими предпочтениями, согласно которой каждое поколение имеет свои предпочтения в отношении мест, способов и характера туристической активности [1–3]. В отечественной социологической литературе тематика потребительских предпочтений в сфере туризма, в особенности ее поколенческий контекст, носит преимущественно разрозненный и фрагментарный характер, что обусловливает актуальность и практическую значимость научно-исследовательских работ в данном направлении.

Целью данного исследования является анализ влияния возрастных особенностей туристов на формирование их потребительских практик в отношении туристических услуг. Научная новизна полученных результатов раскрывается в авторском анализе и интерпретации влияния исторических, культурных, социоэкономических и социополитических условий на динамику и характер потребительского поведения разных возрастных когорт на рынке туристических услуг, в выявлении факторов, формирующих потребительскую удовлетворенность туристов с учетом их поколенческих особенностей.

Эмпирический материал исследования основан на результатах массового опроса населения Республики Татарстан, осуществленного в декабре 2012 – январе 2013 гг. в рамках исследовательского проекта «Преемственность и конфликт поколений в условиях информационного, полиэтнического, поликонфессионального общества». Отбор респондентов осуществлялся по репрезентативной квотной выборке, сформированной на основе таких параметров, как возраст, пол, этничность, место проживания. Выборочная совокупность объемом 1450 человек обеспечила репрезентативность взрослого населения региона с ошибкой выборки не более 4%. Полученные данные обработаны и проанализированы с помощью специализированной компьютерной программы по статистической обработке данных – SPSS 8.0. Кроме того, был проведен ряд глубинных интервью с представителями разных возрастных когорт.

При анализе полученных данных применялся демографический подход, согласно которому в качестве поколения рассматривается относительно однородная по возрасту когорта населения. Таким образом, группировочным признаком, по которому производилась разбивка единиц выборочной совокупности на отдельные поколенческие группы, являлся возраст респондентов. В результате было выделено шесть возрастных когорт: 16–24 года (20% выборочной совокупности); 25–34 года (19%); 35–44 года (19.2%); 45–54 года (22.3%); 55–64 года; 65 лет и старше. Две последние группы респондентов в совокупности составили 19.6% выборки, при

этом проведенный предварительный корреляционный анализ показал схожесть мнений в обеих старших возрастных категориях по многим исследуемым вопросам. С точки зрения корреляционного анализа данные группы могут рассматриваться как единый статистически значимый массив.

Значительная часть опрошенных отметила, что в современных условиях туризм более доступен для широких слоев населения по сравнению с советским периодом. Вместе с тем респонденты полагают, что, с точки зрения ценовой доступности туров, советский период был более благоприятным (особенно это касается внутреннего туризма): *При Советском Союзе мы жили, вот я, например, молодая была… работала, могла съездить и на море в отпуск, я могла накопить. Я каждый год, например, путевку брала, весь Северный Кавказ объездила, все Черноморское побережье* (жен., 59 лет, г. Казань); *Сел на самолет до Сочи, заплатил туда 32, обратно 32, а сейчас попробуй-ка, полети туда, туда не попадешь с 32 рублями* (жен., 70 лет, г. Казань).

Внутренний туризм в СССР развивался преимущественно за счет санаторно-курортных предприятий, которые по сравнению с современным периодом оказывались доступными для большей части населения; кроме того, популярным был «дикий туризм». Доступность санаториев и здравниц внутри страны определяется рядом параметров.

Первым из них является цена проезда к месту отдыха и пребывания в нем. В этом отношении более благоприятным выглядит советский период. Так, например, члены профсоюза могли приобрести путевки в санаторно-оздоровительные учреждения страны, оплатив лишь 30% от их полной стоимости: *Профсоюзные путевки 30% были, бери их и езжай, куда хочешь* (жен., 59 лет, г. Казань); *…и от профсоюза что-то имели, на 30% путевку от профсоюза разве плохо получить? Поехать? Сейчас ведь этого нет, хотя профсоюзные взносы-то берут на что-то* (жен., 45 лет, г. Казань); часть путевок и курсовок выдавалась бесплатно. В современных же условиях сложилась парадоксальная ситуация, когда российские курорты, напротив, малодоступны для «средних слоев», а дешевле оказывается выездной туризм.

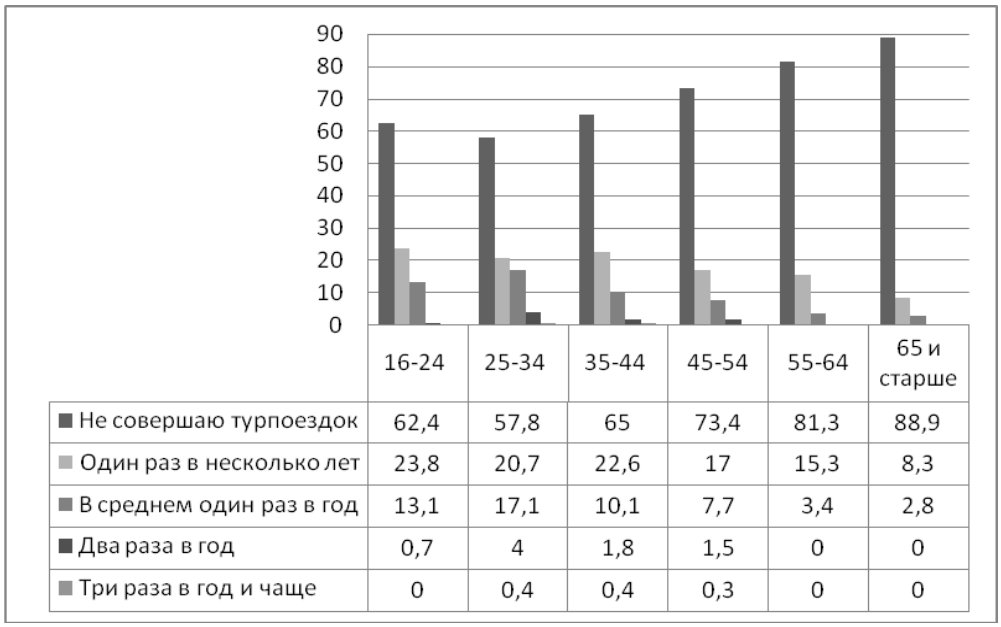
Вторым параметром доступности современного туризма является свобода выезда граждан из страны (что отмечают 79.5% респондентов): *но зато сейчас границы открыли вот эти все, а в то время [в советские годы] нет* (жен., 59 лет, г. Казань). Вместе с тем определенные изменения по данному параметру произошли и, по всей видимости, будут происходить в дальнейшем в связи с санкциями, введенными против России в 2014 г. странами Евросоюза и США: уменьшилась доля туристов, желающих или имеющих возможность осуществлять зарубежные поездки.

Третий параметр определяется легкостью коммуникации туристов с местным населением, включая обслуживающий персонал.

Возникли новые препятствия для путешествий. Мы вводим термин «передаваемая туристская депривация» для обозначения привычного отчуждения ряда общественных групп от выездного туризма, структурирующего систему интересов и мотиваций этих групп таким образом, что в нее вовсе не входит интерес к выезду за рубеж. Эта депривация свойственна, в первую очередь, старшим когортам, не имевшим и в СССР шансов на выезд и более других ощутившим на себе негативные последствия реформ последних 20 лет: *Все было закрыто, мы жили в коробочке какой-то, одной большой семьей, ничего не знали, как у них [за рубежом] там, они [иностранцы] не знали, как мы здесь* (жен., 59 лет, г. Казань).

Туристическая индустрия представляет собой прежде всего рынок, на котором действуют свои, специфические законы спроса и предложения. Объем спроса, выраженный в количестве потенциальных потребителей, желающих приобрести товары и услуги туристического назначения, определяется рядом как ценовых, так и неценовых факторов. Гипотеза нашего исследования состояла в том, что среди неценовых факторов существенное влияние на туристический спрос оказывают возрастные характеристики потребителей. С учетом данного аспекта была поставлена задача определить возрастную группу, характеризующуюся наибольшей частотой совершения туристических поездок (рис. 1).

Полученные данные позволяют провести анализ возрастной структуры потребления туристических услуг. Наиболее активными потребителями являются когорты 25–34 лет (42.2% от общего объема совершенных туристических поездок), 16–24 лет (37.6%), 35–44 лет (34.9%). В отличие от старших поколений, молодежь и люди среднего возраста более мобильны, проявляют стремление к перемене мест. Они обладают достаточным физическим здоровьем, позволяющим преодолевать большие расстояния, заниматься активными видами туризма, требующими выносливости и физической силы. Представители верхнего сегмента этой воз-



	16-24	25-34	35-44	45-54	55-64	65 и старше
Не совершаю турпоездок	62,4	57,8	65	73,4	81,3	88,9
Один раз в несколько лет	23,8	20,7	22,6	17	15,3	8,3
В среднем один раз в год	13,1	17,1	10,1	7,7	3,4	2,8
Два раза в год	0,7	4	1,8	1,5	0	0
Три раза в год и чаще	0	0,4	0,4	0,3	0	0

Рис. 1. Частота совершения турпоездок, в % к числу опрошенных

растной категории (25–44-летние), как правило, являются финансово самостоятельными, получают доходы, позволяющие совершать регулярные туристические поездки, а младший сегмент субсидируется родителями.

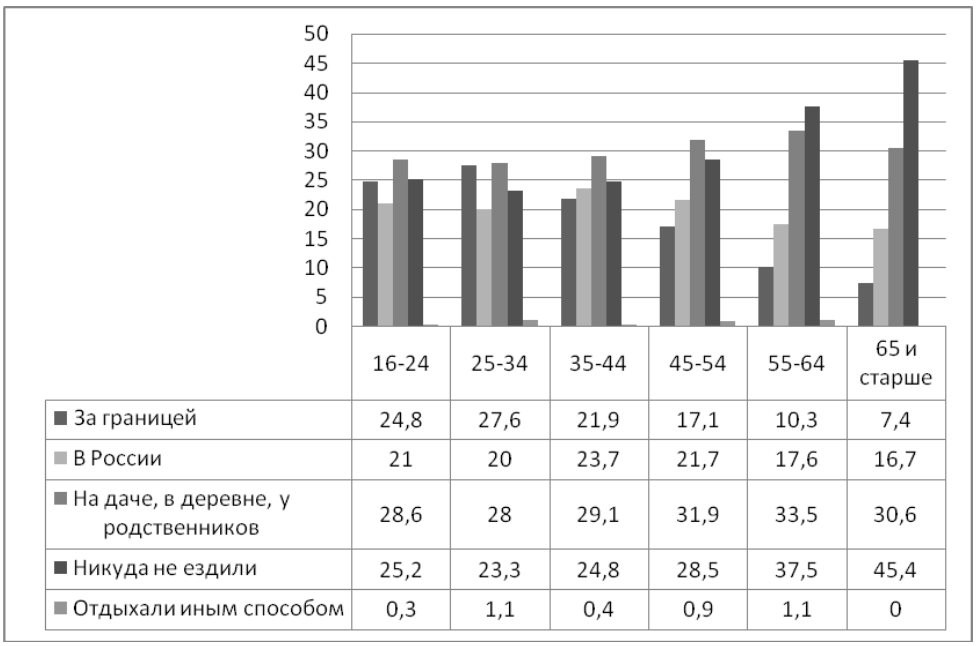
Для выявления специфики рекреационных практик анализировались места дислокации отпуска респондентов. Согласно полученным данным, «дачный отдых», являвшийся основной досуговой практикой советского периода, и в настоящее время остается на лидирующих позициях у всех возрастных групп (30.1% по всему массиву), уступая первое место лишь у старших поколений, большая часть которых вообще не покидает пределы постоянного места проживания: *У нас свободное время – деревня. Как только суббота, воскресенье, все, мать, собирайся, поехали в деревню. Пахать там надо, сажать, убирать, копать* (жен., 59 лет, г. Казань).

В структуре потребителей активных туристических услуг выделяются две практически равные по количеству группы: 1) туристы, выезжающие за пределы России (20%), среди которых основную долю составляют покупающие путевки за границу в туристических агентствах (17%), а меньшую долю (3%) – совершающие покупку заграничных туров посредством самостоятельного бронирования сервисов в сети Интернет; 2) туристы, совершающие туры внутри России (20.8%) по путевкам (9.1%) или же «дикарем» (11.7%). Динамика рекреационных практик в возрастном срезе отпускников представлена на рис. 2.

Международный туризм наиболее привлекателен для представителей молодого поколения: 25–34-летних (27.6% от общего количества респондентов данной возрастной группы) и 16–24-летних (24.8%). Наибольшие предпочтения на внутренние туры зафиксированы у когорт 35–44 (23.7%) и 45–54 (21.7%): *Прежде чем за границу ехать, надо еще Россию посмотреть. В России столько городов! Хочется летом съездить в Великий Устюг, там, говорят, так красиво! Столько красивых мест у нас в России! Россию хочется посмотреть, а потом уже дальше можно* (жен., 40 лет, г. Казань).

Анализ данных выявил тенденцию, характеризующую общность туристических предпочтений у когорт, находящихся в близком друг к другу возрастном диапазоне. Так, когорты молодого поколения (16–24 и 25–34 года) характеризует интерес к заграничным поездкам, будь то самоорганизованный туризм или же туры, приобретенные через турагентства: *Для меня путешествие – это именно выехать куда-то за границу. Все удовольствие – именно почувствовать другую атмосферу, просто знать, что я не в России. Там другой менталитет, другая культура* (жен., 32 года, г. Казань).

Среди факторов, консолидирующих 45–54 и 55–64-летних, отмечены предпочтения внутрироссийского организованного туризма. Самоорганизованные туры внутри страны наиболее популярны среди когорт, представляющих экономически активное население (25–34, 35–44 года). Дачный отдых характерен для респондентов старшего возраста: 45–54 года (31.9% в



	16-24	25-34	35-44	45-54	55-64	65 и старше
За границей	24,8	27,6	21,9	17,1	10,3	7,4
В России	21	20	23,7	21,7	17,6	16,7
На даче, в деревне, у родственников	28,6	28	29,1	31,9	33,5	30,6
Никуда не ездили	25,2	23,3	24,8	28,5	37,5	45,4
Отдыхали иным способом	0,3	1,1	0,4	0,9	1,1	0

Рис. 2. Место дислокации последнего отпуска респондентов, в % к числу опрошенных

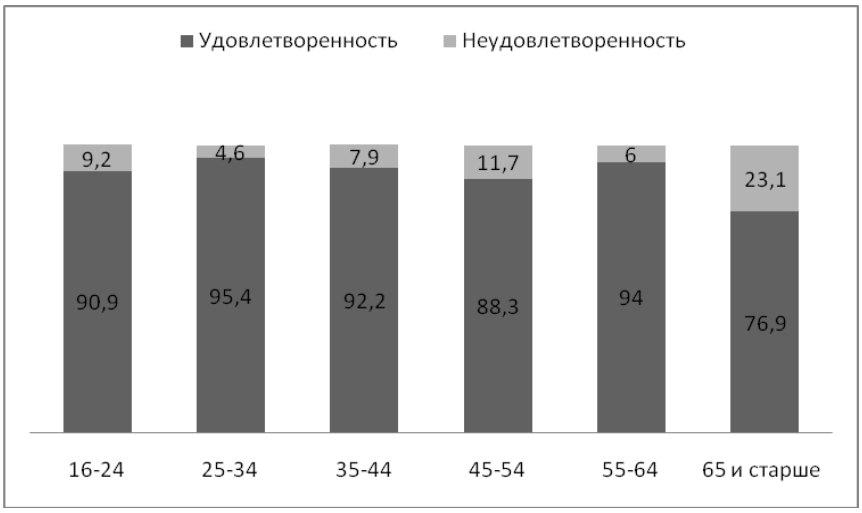


Рис. 3. Степень удовлетворенности/неудовлетворенности респондентов последней из совершенных туристических поездок, в % к числу опрошенных по каждой возрастной когорте

данной группе), 55–64 года (33.5%). Когорты пожилых (55–64 и 65 лет и больше) объединяет негативная, на наш взгляд, тенденция, характеризующаяся полным отсутствием у их представителей рекреационных практик (37.5% и 45.4% респондентов в этих группах отметили, что вообще нигде не отдыхали за последний год).

Эмпирические данные подтверждают наличие прямой зависимости между возрастом респондентов и их потребительскими практиками в сфере туристических услуг, что обусловило наш интерес к выявлению причинно-следственной связи между тремя переменными: периодичностью совершения туристических поездок, возрастом туристов и их удовлетворенностью туристическими услугами. Была выдвинута исследовательская гипотеза, что потребительский опыт туристов оказывает значительное влияние на постпотребительскую оценку туристической услуги. Полагаем, что существует корреляционная зависимость между количеством совершенных поездок и уровнем удовлетворенности туристов (с расширением опыта потребления различных предложений туристической инфраструктуры снижается общий уровень потребительской удовлетворенности туристов, поскольку существует вероятность того, что «искушенный» турист будет предъявлять к услугам завышенные требования и, соответственно, иметь более высокие по

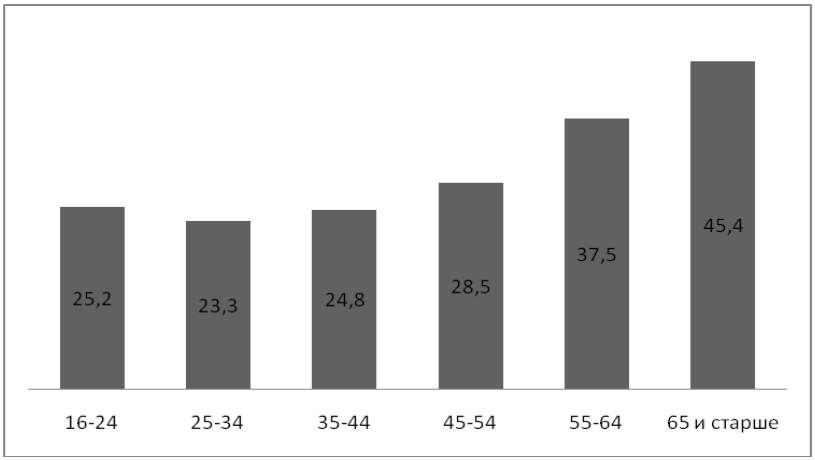


Рис. 4. Возрастная динамика респондентов, не совершавших туристические поездки за последние три года, в % к числу опрошенных

сравнению с иными туристами ожидания в отношении турпоездки). Для оценки степени потребительской удовлетворенности в исследовании была применена шкала Лайкерта, в соответствии с которой респондентов, совершавших туристические поездки за последние три года, просили дать оценку последнего из путешествий с помощью 10-балльного интервала в диапазоне от максимы «Полностью удовлетворен» до максимы «Совершенно не удовлетворен». Для определения степени удовлетворенности по различным возрастным когортам при подсчете результатов суммировались показатели от 1 до 5, характеризующие относительную степень неудовлетворенности туристов, и показатели от 6 до 10, демонстрирующие относительно высокие показатели по шкале удовлетворенности поездкой (рис. 3).

Данные, полученные в результате исследования, представили частичное подтверждение выдвинутой каузальной гипотезы. Получено эмпирическое подтверждение наличия взаимосвязи между независимой переменной – возрастом туристов – и изменяющейся под ее воздействием частотой совершения туристических поездок. Так, рост числа турпоездок наблюдается среди молодых когорт 16–34 лет и среди представителей экономически активного населения среднего возраста (35–44 года). С увеличением возраста респондентов спрос на туристические услуги ослабевает, увеличивается доля не выезжающих за пределы своего постоянного местопроживания в туристических целях (рис. 4).

Однако гипотеза о снижении уровня туристской удовлетворенности, вызванной увеличением числа туристических выездов, в рамках осуществленного исследования не нашла своего подтверждения. Напротив, самая путешествующая возрастная когорта (25–34 года) продемонстрировала наиболее высокую степень удовлетворенности (95.4%). Объяснение данного феномена обусловлено, на наш взгляд, следующим: вероятно, что на туристскую удовлетворенность в значительной мере оказывают влияние ожидания туристов в отношении потребляемых туруслуг. В данном случае можно наблюдать обратную исследуемой зависимости тенденцию: чем значительнее потребительский опыт туристов, тем выше степень их удовлетворенности от совершаемых поездок. Так, турист, побывавший в различных городах и странах, имеет менее высокие ожидания в отношении турпродукта, нежели турист, оправляющийся в поездку впервые, поскольку опытный турист уже имеет представления о том, какой уровень обслуживания можно ожидать, оказавшись в той или дестинации. Турист же, выезжающий на отдых впервые или имеющий небольшой опыт туристических поездок, зачастую имеет завышенные ожидания в отношении планируемой поездки и по ее истечении сталкивается с ситуацией неподкрепления ожиданий, что ведет в итоге к потребительской неудовлетворенности.

Данное положение подтверждается эмпирическими данными, демонстрирующими потребительскую удовлетворенность туристов 65 лет и старше. Из всех представленных в исследовании возрастных групп данная когорта имеет наименьшую степень удовлетворенности от совершаемых поездок (76.9%) и составляет наибольшую долю тех, чье участие в туризме с целью отдыха крайне низко (рис. 1, 2). Следовательно, в данном случае каузальная зависимость частоты потребления туристических

услуг и степени туристской удовлетворенности находит свое подтверждение. Наибольшей удовлетворенности старшее поколение достигает по таким составляющим турпродукта, как качество обслуживания в месте локации отдыха, система организации питания туристов, климатические условия и экологическая обстановка в дестинации.

Среди туристических программ, которые востребованы у пожилых, но все еще достаточно активных для путешествий людей, – оздоровление, бизнес-туризм и экскурсионно-познавательные туры. Выявлена зависимость между видом туризма, предпочитаемым респондентами определенного возраста, и степенью их удовлетворенности отдельными составляющими тура. Так, одним из наиболее востребованных видов туризма у когорты 65 лет и старше является экскурсионно-познавательный туризм. Однако мы наблюдаем наименьшую степень удовлетворенности по составляющим, которые, как правило, входят в турпакет экскурсионно-познавательных программ: состояние объектов культурного и исторического наследия (26.9%), разнообразие анимационных программ в месте отдыха (23.1%). Отметим, что большая часть турпакетов, реализуемых на внутреннем туристическом рынке (который и является наиболее востребованным у пожилых туристов), включает в себя ограниченный набор сервисов, таких как транспортировка до места дисколации отдыха, трансфер, проживание, питание. Разработка экскурсионных программ российскими туроператорами обнаруживает две негативные тенденции:

– в турпакет входит ограниченное число экскурсионных программ (как правило, одна-две), остальные же приобретаются туристами на месте и в большинстве своем оказываются вне финансовой доступности для представителей данной возрастной категории;

– в иных случаях, напротив, экскурсионная программа содержит чрезмерную информативную насыщенность, большое количество объектов показа, посещаемых туристами за один день; в программах зачастую не учитываются в полной мере возрастные особенности экскурсантов, что в совокупности оказывает значительное влияние на степень удовлетворенности туристов данной составляющей тура.

Отметим, что у поколения старшего возраста к главным атрибутам потребления товаров и услуг относится цена товара и в меньшей степени качество. Туристическое потребление данной когорты характеризуется слабой динамикой по причине того, что доход ее представителей оказывается основным ограничителем потребительских предпочтений. Этот факт отмечает более половины опрошенных респондентов рассматриваемой возрастной группы (56.5%), указывая на ценовую доступность турпоездок в советское время как на их преимущество: *Вот у самой заработок не больно большой был, но мы как-то нормально могли съездить, отдохнуть, что-то позволить себе купить. А сейчас, вроде и деньги есть, и пенсию получаем, а уже никуда не поедешь* (жен., 70 лет, г. Казань).

Доступнее в советский период были и объекты лечебно-оздоровительного характера (здравницы, санатории), расположенные внутри страны (61.1%). Структура потребления товаров и услуг старшей возрастной когорты, сформированная в период крайне ограниченного выбора товаров и услуг, наложила свой отпечаток на ее современное покупательское поведение, когда, независимо от появления новых товаров на рынке, предпочитаются те, которые приобретались в течение жизни. Эмпирические данные подтверждают данную тенденцию, демонстрируя низкую степень потребления туристами третьего возраста турпоездок (88.9% не совершают туристических выездов), в том числе заграничных, ввиду их недоступности в период формирования потребительских предпочтений данной возрастной группы населения (политика «железного занавеса» в СССР).

Наиболее ярко выраженный характер потребительских практик наблюдается у представителей молодого поколения туристов 16–24 лет, характеризующихся гибкостью, восприимчивостью, но и избалованностью достатком, наличием авто, разнообразием моделей мобильных телефонов и компьютеров и менее размышляющих, не ориентированных на познание. Отечественный исследователь О.С. Посыпанова отмечает, что в этот период изменения в потребительском поведении происходят в порядке индивидуализации, они достаточно интенсивны и носят системный характер. На формирование потребительского поведения начинают оказывать влияние не родительская группа и малые референтные группы, а конкретные индивидуумы (друг, модель из журнала) и мировая мода [4, с. 208]. Когорту характеризует жажда приключений и всего нового, ориентация на моду и эмоциональная привязанность к брендам, что формирует потребительский спрос на определенную категорию туров. Так, в структуре туристического потребления молодежи превалируют спортивный, экстремальный туризм (49.6%) и образовательные поездки (55.2%).

Отметим, что данная возрастная когорта имеет достаточно высокие показатели удовлетворенности по всем составляющим туристической поездки (средний процент удовлетворенности находится в диапазоне 50–70%).

Когорты, характеризующие экономически активное население РТ (25–34 и 35–44 лет), формируют одну из наиболее активных в туристическом поведении групп. Возрастная когорта 25–34 лет составляет наибольший удельный вес татарстанских туристов, регулярно совершающих туристические выезды (рис. 1). В структуре потребления выездного туризма представители когорты 35–44 лет формируют значительную долю (12.3%), отдавая первенство лишь когортам 16–24 и 25–34 лет (41.8% и 13.8% соответственно).

Согласно результатам исследования, различия в мотивационной составляющей туристических выездов рассматриваемых когорт не носят ярко выраженного характера. Так, наиболее востребованным видом туризма у обеих возрастных групп является деловой, или бизнес-туризм (25%). Также велика доля отпускников, предпочитающих пляжный отдых (25.8% и 23.7%). Значительное расхождение в предпочитаемых видах отдыха отмечается лишь по образовательным поездкам. Объяснение этому авторам видится в следующем. Во-первых, когорта 25–34 лет находится в возрасте профессионального становления, поэтому часто выезжает за рубеж или путешествует внутри страны с образовательными целями. Люди среднего возраста уже достигли определенного социального положения и имеют соответствующий уровень доходов, поэтому большинство из них стремится сохранить достигнутое и пользоваться вытекающими из этого возможностями, совершая в том числе туристические поездки, которые носят характер не столько образовательных и профессиональных, сколько рекреационных, включая и поездки с детьми, весьма корректирующими планы туристов этого возраста. Вторая причина состоит в том, что значительная доля даже 35–44-летних (а старшие когорты – тем более) практически не владеет или недостаточно владеет иностранными языками, что затрудняет возможность прохождения зарубежных образовательных стажировок, тогда как на рекреационный туризм данный фактор не оказывает серьезного воздействия. Отметим, что, как правило, возрастную группу 25–44 лет представляют туристы, путешествующие в составе семьи, поэтому на их поведение и потребности большое влияние оказывают путешествующие с ними дети.

Следующие две когорты, представленные возрастными группами 44–54 и 54–64 лет, в структуре потребления туристических услуг имеют достаточно схожие предпочтения. Так, наиболее привлекательным видом отдыха для обеих когорт является паломнический туризм, предполагающий посещение религиозных центров и святынь (среди 45–54-летних – 32.6%; среди 55–64-летних – 20.9%), что связано с *религиозным ренессансом, пришедшимся как раз на период разочарования данного поколения в господствовавшей в СССР идеологии и пропаганде, а также в определенной идейной аномии, в которой это поколение оказалось в годы реформ. Знания этого поколения в религиозных вопросах часто крайне ограниченны, в силу чего у них просыпается интерес своими глазами увидеть то, что соответствует их религиозным представлениям, подкрепить этим свою веру. Они часто испытывают фрустрацию, требующую компенсации в визуальных подтверждениях* (муж., 61 год, г. Казань). Наибольшее число предпочтений по обеим когортам зафиксировано и по лечебно-оздоровительным турам (26% и 19.3% соотвественно) – как с выездом на зарубежные оздоровительные курорты, так и с посещением санаториев, здравниц внутри страны. Существенные различия в туристических предпочтениях этих двух возрастных групп зафиксированы по направлению «деловой туризм». Данное обстоятельство объясняется тем, что когорта 44–54 лет в настоящее время составляет значительный пласт трудоспособного населения республики, поэтому активно путешествует с бизнес-целями (16.7%). Когорта же 55–64-летних в значительной части состоит из представителей пенсионного возраста или тех, кто в ближайшее время готовится выйти на пенсию, поэтому спрос на деловые поездки данной когорты снижается (4.2%).

Результаты массового опроса и глубинных интервью позволили выявить психологические барьеры, снижающие потребительскую активность туристов разных возрастов: 1) *психоэкономический* – затрудняет возможности приобретения тура и поддержания покупательской способности туристов в месте локации отдыха (наиболее подвержены старшие когорты туристов вследствие низкой материальной обеспеченности и привычки к экономии); 2) *временной* – препятствует длительной смене местопребывания, в результате предпочтения отдаются стационарному отдыху либо краткосрочным поездкам (характерен для экономически активных когорт 25–55 лет, занятых в

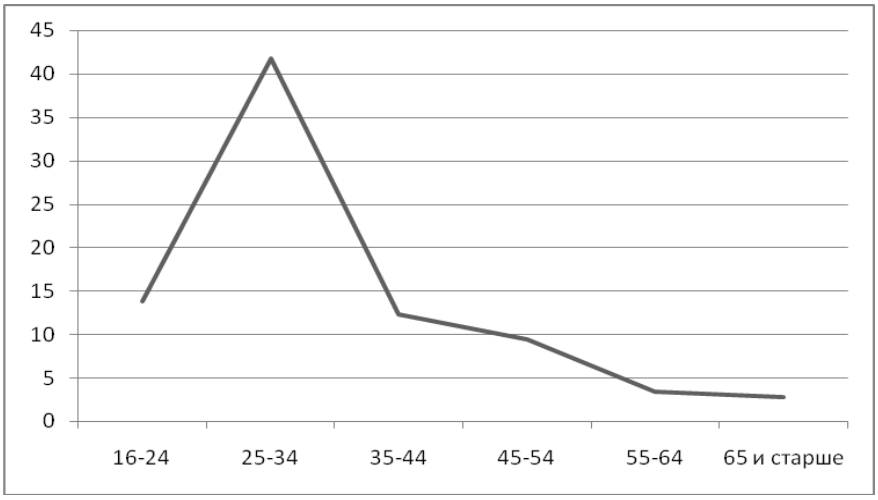


Рис. 5. График потребления туристических услуг в РТ

трудовом секторе); 3) *физиологический* – связан с непереносимостью организмом климатических условий в месте потенциальной туристической поездки, длительных переездов/перелетов, специфики местной кухни (свойствен когортам старших возрастов); 4) *коммуникационный* (незнание языка страны пребывания, отсутствие компаньона для поездки и пр.) – свойствен когортам, характеризующимся узостью социальных связей или низким уровнем образования; 5) *страно- и регионоведческий* – барьер для молодых когорт 16–24 лет и возрастных групп старше 55 лет; 6) *ксенофобия и неофобия*, основанные на консерватизме, привычках к обычаям, традициям, культуре, способам общения своего окружения (характеризует старшие когорты туристов).

Немаловажно и влияние на потребительские практики туристов разных возрастов *особенностей восприятия информации через СМИ и Интернет*. Интернет допускает значительный плюрализм мнений, позволяет получить разную информацию о туристических услугах и их оценке и поэтому в целом дает более объективное понимание условий пребывания туристов за рубежом; а телевидение и большая часть газет представляют официальную точку зрения властей, что несколько деформирует представление туристов о местах и способах их рекреационно-досуговой активности, особенно за рубежом.

Итак, анализ влияния возрастных особенностей туристов на формирование их потребительских практик в отношении туристических услуг позволил прийти к следующим выводам.

1. Потребление туристических услуг различными возрастными когортами внутри татарстанского региона обнаруживает определенную структуру (рис. 5). Согласно приведенному графику, точка пика потребления туристических услуг приходится на возрастную группу 25–34 лет, далее с увеличением возраста населения спрос на туристические услуги начинает значительно сокращаться.

2. Возраст оказывает значительное влияние на потребительскую активность туристов, и в частности на периодичность туристических выездов, пространственную направленность турпоездок, мотивацию потребления турпродукта. Отмечена схожесть потребительских предпочтений у близких в возрастном диапазоне когорт туристов.

3. Эмпирическими данными подтверждена корреляционная зависимость между потребительской удовлетворенностью и туристским опытом респондентов: выявлена тенденция увеличения туристской удовлетворенности по мере расширения потребительского опыта татарстанских туристов.

4. Возрастные особенности, базирующиеся на определенной системе ценностей, формируют специфическое потребительское поведение когорт. В ряде случаев отмечается ориентация на статусность совершаемых поездок, моду на тот или иной туристический продукт, приверженность прежним политическими и экономическим установкам, интериоризированным респондентами в различные исторические периоды развития страны.

Результаты исследования, отраженные в данной статье, могут быть использованы в практической деятельности менеджеров туристических фирм, в частности при сегментировании потребителей туруслуг. Выделение внутри отдельных возрастных когорт туристов ряда малых подгрупп, объединенных системой личных интересов

и потребностей, может стать основой для диверсификации турбизнеса, разработки новых маршрутов и нестандартных, в большей степени индивидуализированных, туристических программ. Своевременный мониторинг изменяющихся потребностей разных возрастных групп туристов, их запросов и ожиданий в отношении отдельных составляющих турпакета позволит вовремя вносить корректировки в деятельность как туроператорских, так и посреднических фирм, совершенствовать предоставляемый туристам уровень сервиса, в том числе с учетом их возрастных особенностей и предпочтений.

Статья подготовлена по итогам исследовательского проекта «Преемственность и конфликт поколений в условиях информационного, полиэтнического, поликонфессионального общества (на материале Республики Татарстан)», осуществленного в рамках федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009-2013 годы. Соглашение с МОН РФ № 14.B37.21.0523. Руководитель проекта канд. социол. наук, доц. О.А. Максимова.

Список литературы

1. Marcussen C. Determinants of tourist satisfaction and intention to return – to Destinations in Denmark. Lillehammer: Centre for Regional and Tourism Research, 2008. – URL: http://www.crt.dk/media/Tourist_satisfaction_and_return_Marcussen_1.pdf (дата обращения 19.05.2014).

2. Spinks W., Lawley M., Richins H. Satisfaction with Sunshine Coast Tourist Attractions: The influence of individual visitor characteristics // The Journal of Tourism Studies. 2005. Vol. 16. № 1. P. 12–23.

3. Dolnicar R. Understanding barriers to leisure travel – tourist fears as a marketing basis // Journal of Vacation Marketing. 2005. № 11(3). P. 197–208.

4. Посыпанова О.С. Социальная психология потребления. Калуга: Изд-во КГПУ, 2004. 260 с.

AGE DIFFERENTIATION OF CONSUMER SATISFACTION IN THE TOURISM SPHERE
Age differentiation of consumer satisfaction in the tourism sphere

O.A. Maximova, E.V. Malysheva

This paper is based on the data of a representative sociological survey in the Republic of Tatarstan. It reveals the age-specific consumption practices of Tatarstan tourists: the most popular holiday locations of the representatives of different age cohorts are identified along with motivational aspects and frequency of their tourist trips. On the basis of the cohort approach, the factors determining tourist activity and satisfaction of different age groups of consumers are revealed.

Keywords: cohort, age structure of consumption, recreational practices, tourist activity, customer satisfaction.

References

1. Marcussen C. Determinants of tourist satis-faction and intention to return – to Destinations in Denmark. Lillehammer: Centre for Regional and Tourism Research, 2008. – URL: http://www.crt.dk/media/Tourist_satisfaction_and_return_Marcussen_1.pdf (data obrashcheniya 19.05.2014).

2. Spinks W., Lawley M., Richins H. Satisfaction with Sunshine Coast Tourist Attractions: The influence of individual visitor characteristics // The Journal of Tourism Studies. 2005. Vol. 16. № 1. P. 12–23.

3. Dolnicar R. Understanding barriers to leisure travel – tourist fears as a marketing basis // Journal of Vacation Marketing. 2005. № 11(3). P. 197–208.

4. Posypanova O.S. Sotsial'naya psikhologiya potrebleniya. Kaluga: Izd-vo KGPU, 2004. 260 s.

УДК 316

КОНЦЕПТ «ОГРАНИЧЕННОЙ РАЦИОНАЛЬНОСТИ» В КОНТЕКСТЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ

© 2015 г.

В.М. Матиашвили

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

management@nntu.nnov.ru

Поступила в редакцию 09.09.2014

Рассматриваются основания и ключевые характеристики концепции «ограниченной рациональности» Г. Саймона с точки зрения возможностей ее использования для выявления, идентификации организационных проблем, проектирования и имплементации управленческих решений, связанных с процессами организационных изменений. Определяются когнитивный и практически-управленческий потенциалы концепта для адекватной интерпретации возможностей и ограничений в управлении модернизационными проектами. Определяются пути минимизации объективных и субъективных ограничений на пути рационального выбора менеджмента в области управления изменениями, роста их результативности и эффективности.

Ключевые слова: рациональность, рациональный выбор, рациональное поведение, экономическое поведение, концепция ограниченной рациональности, удовлетворительное решение, управление организационными изменениями.

Понятие «ограниченная рациональность» было впервые введено в научный оборот основателем поведенческой экономической теории, лауреатом Нобелевской премии по экономике (1978 г.) Гербертом Саймоном. Теоретический концепт Саймона стал реакцией на слабости и ограничения теории «рационального выбора», которая в рамках классических либеральных взглядов и сверхоптимистического прогноза когнитивных возможностей социальных субъектов утверждала неочевидную, даже с точки зрения здравого смысла, идею полной рациональности (и даже гиперрациональности) поведения людей и организаций в системе экономических отношений [1–6].

Концепция «ограниченной рациональности» Г. Саймона, несмотря на критику маститых сторонников «рационального выбора», получила, начиная с середины прошлого века, широкое распространение в теории и практике менеджмента. Она заняла доминирующее положение среди различных конкурирующих моделей управленческих решений и нашла применение в различных сферах человеческой деятельности.

К сожалению, в сфере управления организационными изменениями до сих пор имеет место недооценка возможностей концепта Г. Саймона. Его теоретико-познавательный и праксеологический потенциалы явно недоиспользуются в системах государственного, социального и организационного управления России. Целью данной работы является анализ возможностей расширения сфер применения концепции «ограниченной рациональности», и в частности ее максимально полного использования в менеджменте изменений.

Концепция «рациональности» принадлежит к числу наиболее фундаментальных и стартовых идей либеральной экономической науки. Она исходила из априорных схем, на основе которых постулировались умозаключения о том, как должны действовать люди в конкретных обстоятельствах. Ее авторы и последователи утверждали, что главной и единственной целью бизнеса является максимизация прибыли (а целью отдельных людей – максимизация полезности). В объяснении экономических действий они не утруждали себя эмпирическими проверками правильности формулируемых выводов и основывались преимущественно на формально-логических схемах. По точному выражению Дж. Катона, они в большей степени были «озабочены элегантностью дедуктивного метода познания», чем тем, что на самом деле делают люди в определенных обстоятельствах [7, с. 44–63]. Действительно, все, что выходило за пределы изящества чистых абстракций и не вписывалось в их толкования, относилось сторонниками теории «рациональности» к разряду «аббераций или девиаций», происходящих якобы из-за отхода людей от норм, определенных в их теоретической схеме.

Основными аргументами либеральных экономистов, традиционно служившими основани-

ем для доказательства концепции «экономического (или рационального) человека», были три следующие принципа.

1. Принцип полноты информации и возможности прогноза будущего. Экономические условия (спрос, предложение, цены и т.д.) не только существуют как данность; она, эта данность, прозрачна, известна и понятна «рациональному человеку». В условиях функционирования субъекта не существует неопределенностей, что делает «рациональный выбор» реально возможным. И хотя позднее было признано наличие «рисков будущего», но вероятность возникновения различных альтернатив представлялась вполне прогнозируемой и доступной для познания «рациональным человеком».

2. Принцип полной мобильности. Согласно рассматриваемому концепту, не существует институциональных или психологических факторов, которые делали бы невозможной или слишком затратной трансформацию «рационального решения» в действие. Нет также таких значимых факторов, которые бы делали ее «запоздавшей» или неприемлемо медленной.

3. Принцип чистой конкуренции. Этот принцип постулировал идею о том, что индивидуальные действия не влияют существенно на экономическую жизнь, поскольку решения отдельных людей не связаны, автономны, независимы от решений других людей; все действия – это результат индивидуального выбора, и они не являются групподетерминированными [8, с. 94–95].

Конечно, в эти стартовые идеи теории «рациональности» позднее стали вноситься коррективы. Шагами в этом направлении стали концепции «крупномасштабных производителей» (монополий и олигополий), концепт «временных лагов», а также новое видение неопределенностей и вероятности их возникновения в будущем. При всем этом сторонников концепции «рациональности» от эмпирических и статистических исследований и доказательств отделял глубокий ров.

Только «приход» психологии и социологии в экономическую науку позволил откорректировать не соответствующие реальности экономические модели, преодолеть сложившиеся в ней симплифицированные и априорные теоретические схемы. Новая линия научного поиска, получившая название поведенческой экономики, была сконцентрирована уже не на «элегантности абстрактных схем», а на том, что действительно происходит в экономической жизни и как действительно ведут себя в ней отдельные люди и бизнес-организации. Психология и социология привнесли в экономику свою методологию и собственные когнитивные технологии. Начиная работу с обычного наблюдения, эти науки фиксируют наличие проблем, «выводят» их из сложившихся объективных и субъективных состояний, формулируют гипотезы, проверяют и корректируют их более детализированными и системными гипотезами. При необходимости они переформулируют стартовые гипотезы, вновь и вновь мониторируя цикл: «наблюдение – гипотезы – наблюдение – новые гипотезы – наблюдения». Психология и социология привнесли в экономическую теорию не только свою методологию, но и собственные концепции обучения и мышления, идеи групповой принадлежности, теорию мотивации и т.д.

Подвергая критике сомнительные допущения концепции «рациональности», Г. Саймон в своих работах утверждал, что в реальной жизненной и управленческой практике большинство людей далеко не всегда принимает рациональные решения, полностью отвечающие их действительным потребностям, интересам и возможностям. Агенты экономических отношений очень часто не могут выйти за пределы внутренних и внешних ограничений, тех ключевых переменных и постоянно изменяющихся обстоятельств, которые делают человеческое поведение в разных ситуациях не полностью рациональным, а нередко и импульсивно-эмоциональным и даже иррациональным. С большинством его аргументов трудно не согласиться. Для принятия рационального решения необходимо четкое и адекватное определение сущности проблемы, того несоответствия, которое возникает в результате несовпадения между тем, что есть, и тем, что может или должно быть, то есть противоречия между действительным и должным или между действительным и реально возможным. Исходить априори из того, что «экономический человек» во всех случаях знает, умеет и хочет делать это, означает недопустимое для экономической науки упрощение ситуации. При этом упрощается и сам процесс целеполагания: люди в организациях всегда сталкиваются с различными проявлениями конфликта целей. Здесь «работает» не одна общая цель (максимизация прибыли), а различные цели и их комбинации. Менеджмент (даже самый продвинутый и оснащенный современными информационными ресурсами) редко оказывается способным к определению всех возможных альтернатив и «отцифровыванию» последствий принимаемых решений. К разряду сомнительных относятся и допущения о «возможности постоянства пре-

имуществ», получаемых от реализации управленческих решений, «незначительности временных и материальных ограничений» и, главное, априорное допущение «максимизаторского потенциала» экономических субъектов и отдельно взятых людей. Все это имеет самое непосредственное отношение к проектированию и реализации проектов, связанных с менеджментом изменений.

Можно, конечно, спорить о том, стал ли концепт Г. Саймона новой самостоятельной теорией (поведенческой экономикой) или он был лишь корректирующим уточнением старой теории «рационального выбора», не претендующим на выход за пределы устоявшейся сущности и основных смыслов либеральной экономической теории. Для нас, в рамках данной статьи, важно другое – найти ответы на следующие вопросы. Каковы ключевые объективные и субъективные ограничители «рационального подхода» при подготовке, принятии и реализации управленческих решений в процессе проектирования и осуществления организационных изменений? Могут ли они быть сняты или минимизированы? Если да, то в каком объеме, каким образом и с помощью каких когнитивных и управленческих технологий? Можно ли позиционировать концепт «ограниченной рациональности» как модель, дающую возможность объяснить и преодолеть недостатки теории «рациональности» при диагностике предпосылок организационных изменений, разработке и имплементации трансформационных проектов?

Согласно концепту Г. Саймона, лидеры и администраторы крупных проектов организационных изменений «приговорены» к «ограниченной рациональности» собственных решений и действий внутренними и внешними, объективными и субъективными обстоятельствами, которые существенно сужают поле рациональных управленческих решений. О каких основных ограничителях рациональности может идти речь и какие из них должны приниматься в расчет в первую очередь в практике управления изменениями?

Во-первых, инициаторы и имплементаторы масштабных и глубоких социальных или организационных изменений почти всегда вынуждены действовать не на основе полной, а, как правило, на основе недостаточной, несвоевременной и искажённой информации о состоянии и динамике внутренней и внешней среды организации и об основном объекте изменений. В результате интервенции большого количества информационных посредников (сбор, систематизация, обработка, анализ, тиражирование и т.д.) управленческая информация нередко приходит к своим потребителям в урезанном и искаженном виде. Это, собственно говоря, уже не информация в точном смысле слова, а ее субъективная интерпретация, не позволяющая менеджменту проектировать и реализовывать эффективные модернизационные изменения и существенно сокращающая степень рациональности принимаемых решений.

Во-вторых, большинство сложных трансформационных управленческих решений предполагает большое число переменных, составляющих конкретную ситуацию и ее проблемное поле. Помимо традиционных и хорошо известных переменных, которые в конкретных условиях могут стать ограничителями «рационального выбора», некоторые авторы предлагают в качестве управленчески значимых принимать в расчет даже такие переменные, как место приятия решения о «запуске проекта» изменений, внешний вид офиса, звуки, запахи, освещение, состояние погоды. К ним же относят визуально фиксируемые характеристики автора проекта, его социальный статус и роль в организации, качество его межличностных отношений, время суток, сезон года, время до обеда или после него, день получения зарплаты «покупателем» проекта, его временные ограничения, определяющие регламент обсуждения, а также такие тонкие и деликатные психологические состояния, как тревожность, хорошее расположение духа, враждебность, возбужденность, усталость, плохое самочувствие и т.д. Не без основания некоторые авторы (например, Р. Белк) советуют не смешивать эти психологические состояния и отделять те, которые уже были «в наличии» до начала обсуждения проекта изменений, с теми, которые возникли в процессе дискуссии [9, с. 153].

Понятно, что для анализа и прогнозирования всех переменных у руководителей проектов изменений обычно нет необходимых временных и финансовых ресурсов. В результате появляются незаслуженно «отложенные решения», «запоздавшие» проекты, различные варианты «догоняющей модернизации». Или, напротив, к имплементации принимаются «опережающие» решения, для которых пока нет необходимых объективных и субъективных предпосылок. Это сужает диапазон рациональности управленческих решений и действий при проектировании и осуществлении изменений.

В-третьих, проектанты сложных социальных и организационных изменений крайне редко имеют реальную возможность рассмотреть все значимые альтернативные управленческие ре-

шения, потому что таких альтернатив, как правило, много и их даже при желании физически невозможно проанализировать во всей полноте. Поэтому руководители в реальной управленческой практике вынуждены обосновывать свои решения и осуществлять практические действия на основе анализа небольшого количества альтернатив. Причем на практике чаще всего рассматриваются 2–3 альтернативы. Это существенно симплифицирует общую «картину мира», приводя к появлению квазирациональных (субоптимальных) проектов и решениий, которые, рождаясь, вскоре умирают, «не дожив до первого зуба». Высокая «детская смертность» инновационных проектов – одна из наиболее серьезных проблем менеджмента изменений.

В-четвертых, причиной «ограниченной рациональности» часто выступает недостаток знаний, умений, навыков и опыта у руководителей инновационных проектов и членов их управленческих команд. По справедливому утверждению Г. Саймона, интеллект является ограниченным ресурсом. Действительно, драйверы организационных перемен нередко обнаруживают нехватку индивидуальных и групповых компетенций, необходимых для успешной реализации изменений. Они становятся «агентами ограниченной рациональности», испытывая затруднения при выявлении, идентификации и решении сложных, «закрытых» управленческих проблем. В результате «ограниченности интеллектуального ресурса» возникают когнитивные и деятельностные искажения и здание проекта изменений строится на песке.

В-пятых, существенной причиной «ограниченной рациональности» являются трудности, связанные с необходимостью ситуативной смены при проектировании и проведении изменений доминантной парадигмы поведения лидеров и их последователей.

В западной психологической и социологической традиции принято подразделять поведение человека на два основных типа. Первый тип – это хабитуальное поведение, то есть поведение, формирующееся и реализуемое на основе привычек и ассоциативного обучения. Оно «создается» в результате повторения действий субъекта в сходных или близких по содержанию обстоятельствах. «Наиболее точную и надежную информацию о том, что будет делать человек в той или иной ситуации, дает знание того, что он делал в аналогичной ситуации, когда она возникла в последний раз», – писал по этому поводу известный бихевиорист Е. Гатри в работе «Психология обучения», изданной в США в 1935 г. [10, с. 228]. Эта форма поведения зависит от частоты повторения конкретных действий и от их успеха. Привычки порождают поведение, в известной степени автоматическое и негибкое. Второй тип поведения связан с решением проблем как личных, так и организационных. Управление организационными изменениями в своих сущностных проявлениях характеризуется доминированием второго типа поведения. Оно отличается от поведения на основе привычек, которое, как отмечалось выше, формируется на основе повторения поведенческих реакций на повторяющиеся стимулы (обстоятельства), что при проведении глубоких и масштабных изменений бывает крайне редко. Второй тип поведения всегда связан с обнаружением, выявлением и признанием наличия проблемы. Он также связан с ее анализом (диагностикой), с оценкой альтернатив и разработкой на альтернативной основе плана ее решения. Это поведение связано с действиями, изменяющими первоначальное состояние объекта, с прогнозированием последствий принятых решений. Можно также согласиться с утверждением Т. Френча о необходимости дифференциации приверженности субъекта цели, с одной стороны, и плану ее достижения – с другой [11, с. 123].

Поведение, связанное с решением проблем, создает новую либо иную, изменившуюся ситуацию. Это не поведение на основе привычек. Субъекты организационных изменений чаще всего никогда не действовали ранее именно таким образом в аналогичных ситуациях в прошлом и никогда не учились у других (или не могли научиться у других), как следует вести себя в особых, конкретных обстоятельствах. Поэтому это поведение креативное, гибкое и ситуативное. Его вряд ли можно определить как просто девиацию хабитуального поведения, как полагают некоторые авторы. Скорее, это другая, новая поведенческая парадигма, переход к которой доступен лишь для немногих организаторов перемен. Большинство же вынуждено по этой причине «ездить по наезженной колее», оставаясь в зоне «ограниченной рациональности».

В-шестых, при проектировании и имплементации организационных изменений нужна сильная мотивационная составляющая (гораздо более сильная, чем та, которая имеет место при обеспечении рутинных бизнес-процессов) для того, чтобы инициировать и поддерживать импульсы поведения менеджмента и персонала, необходимые для идентификации и решения проблем. Потребность в сильной личной и групповой мотивации начинает доминировать в

ситуациях, когда люди и организации оказываются на распутье. Сталкиваясь с «точками выбора», они либо предпринимают активные действия, выходящие за пределы рутины сложившихся привычек, либо, демонстрируя дефицит или полное отсутствие корпоративной лояльности, прибегают к тем или иным видам организационного эскапизма – покидают поле интенсивных перемен и связанного с ними дискомфорта. Возможности сильной мотивационной компоненты в условиях перемен всегда ограничены. Ее недостаток у лидеров изменений побуждает их опускать «целевые планки» и уходить от трудной работы по «снятию» основных причин, детерминирующих возникновение и функционирование организационных проблем, приговаривая их тем самым к «ограниченной рациональности» своего выбора.

В-седьмых, принадлежность к группе и групповая поддержка играют существенную роль в изменении поведения субъектов, связанного с формированием новой поведенческой доминанты. Это имеет место том числе и в больших социальных группах, в которых, например, установки потребительского оптимизма или потребительского пессимизма могут меняться у миллионов людей практически одновременно. Феномен «группового мышления» установлен и всесторонне проанализирован психологами достаточно давно [12]. При всех известных слабостях этой теории, фиксирующей свое внимание преимущественно на деперсонификации и конформизме группы в процессе подготовки и принятия управленческих решений, она в целом правильно описывает причины и негативные следствия «группового мышления». При этом основатель концепции «группового мышления» И. Джейнис фокусируется только на одной стороне процесса конформатизации – на приспособлении группы под ценности и установки ее лидера – как правило, волевой, авторитарной личности. Между тем вне поля зрения долгое время оставался противоположный процесс – деиндивидуализация лидера и его приспособление к мнениям группы [13]. В действительности лидеры преобразований так же несвободны от группового влияния, как и рядовые члены группы. В первую очередь на них оказывается сильное влияние со стороны членов их команд – носителей корпоративного опыта или специальной экспертизы. Порой это влияние приобретает характер давления «старой гвардии» или «тирании экспертов». Кроме этого фактора на приспособление лидера к мнению группы (команды) оказывают воздействие такие прямые и косвенные стимулы со стороны группы, как убеждение, эмоциональный призыв, лесть и приобретение расположения, обмен услугами, давление и т.д. «Групповое мышление» несет в себе серьезные последствия для принятия важных государственных, политических и организационных решений. Оно существенно снижает уровень их рациональности. Хрестоматийный пример негативных последствий «группового мышления» связан с «проблемным» решением закрытой группы во главе с президентом Дж. Кеннеди санкционировать вооруженное вторжение на Кубу в 1961 г. для свержения правительства Ф. Кастро. Попытка завершилась полным разгромом агрессора и риторическим вопросом президента: «Как мы могли оказаться настолько глупы?».

В-восьмых, еще один фактор, обусловливающий «ограниченную рациональность» планов и действий лидеров перемен – дефицитарность управленческой воли руководителей модернизационных проектов. Воля, как известно, определяется психологами как эмоционально-целевое напряжение субъекта и способность передавать его другим субъектам: индивидам, группам, командам, организациям, социуму в целом. Структура управленческой воли включает в себя целеустремленность, «оптимистический прогноз» будущего, настойчивость, терпение и терпеливость, последовательность, способность доводить начатое до конца, изменять сознание и поведение других людей для достижения собственных целей. Управленческая воля обладает большим потенциалом побуждения людей к участию в создании новых социальных и организационных реальностей. Дефицитарность управленческой воли создает предпосылки «ограниченной рациональности», связанные с «сознательным опусканием планок», принятием «слабонапряженных решений», недоиспользованием организационного и индивидуального потенциала работников.

К числу других управленчески значимых ограничителей «рационального выбора» можно отнести:

– сопротивление объекта управления (его «упругость», нежелание выполнять команды, идущие сверху, создание барьеров на пути внедрения технологических и организационно-управленческих инноваций), которое имеет под собой большое количество ситуативных объективных и субъективных причин;

– существование коллективно выработанных и утверждённых стратегий и программ организации, которые определяют для руководителя некий диапазон приемлемого и неприемлемого в разработке и реализации нового управленческого решения;

– наличие принятых, устоявшихся и санкционированных в организации управленческих технологий, которые быстро и просто преодолеть невозможно (они вынуждают лидеров перемен долго двигаться по «наезженной колее»);

– «политический торг», который всегда имеет место в партисипативных управленческих системах и который, как правило, вступает в противоречие с принципом рациональности для достижения консенсуса (в результате этого «торга» управленческое решение почти всегда становится гарантированно ограниченным);

– негативное влияние на принятие управленческого решения со стороны лоббистских сил внутри организации и в её внешней среде;

– многообразие критериев, по которым возможна оценка рациональности управленческого решения или индивидуального выбора;

– объективные трудности точного количественного измерения силы и влиятельности отдельных внутренних и внешних факторов, на основе которых принимаются управленческие решения;

– трудности, которые вытекают из неизбежного включения в процесс принятия управленческого решения человеческих эмоций, личных амбиций, уязвленного самолюбия, гордыни и других слабо регулируемых и мало предсказуемых человеческих чувств.

Остается вопрос о возможности минимизации ограничителей «рационального выбора». Сама практика управления организационными изменениями дает на него утвердительный ответ. С одной стороны, эта возможность сегодня лежит в сфере использования количественных методов управления, постоянно совершенствующихся информационных технологий, в использовании моделей и методов интеллектуальной поддержки процессов принятия решений, соединяющих возможности информационных технологий со знаниями экспертов [14]. С другой стороны, эта возможность связана с необходимостью постоянного роста профессионализма практиков управления, с их пониманием того, что менеджмент изменений еще долго будет оставаться джазом – искусством индивидуальной и коллективной импровизации.

Таким образом, ограниченная рациональность управленческого решения порождается условиями и факторами, которые в конкретной ситуации быстро самим руководителем изменены быть не могут. В силу этих причин он не может считать своей реальной целью полное достижение запланированного результата при минимуме использованных ресурсов. Такой целью должно или может быть только частичное разрешение организационной проблемы при приемлемом для организации уровне использования материальных и иных ресурсов. В практике управления организационными изменениями руководители должны ориентироваться не столько на разработку и имплементацию полностью рациональных модернизационных проектов, сколько на достижение приемлемого, удовлетворительного решения тех или иных организационных проблем.

Английский писатель Оскар Уайльд в своих заметках «Впечатления об Америке» («Impressions of America») пишет о забавном обращении к посетителям салуна, которое он увидел в городе Ледвилл штата Колорадо: «Please do not shoot the pianist. He is doing his best» («Пожалуйста, не стреляйте в пианиста. Он играет, как умеет»). Трудно сказать, помогала ли эта просьба избавлять незадачливых таперов от недовольства экспансивных посетителей. Очевидно другое: выражение это стало крылатой фразой. Концепт «ограниченной рациональности», помимо всего прочего, помогает пониманию ограничений, в которых всегда приходится действовать инициаторам социальных и организационных изменений и, по возможности, избегать максималистических оценок процесса и результатов их работы. Ведь они играют, как могут…

Список литературы

1. Simon H.A. A Behavioral Model of Rational Choice // Quarterely Journal of Economics. 1955. Vol. 69. P. 99–118.

2. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1 / Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа. 1999. Р. 253–283.

3. Simon H.A. Administrative Behavior. A Study of Decision-Making Process in Administrative Organizations. 3d ed. New York: Free Press; London: Collier, Macmillan, 1976. 384 p.

4. Simon H.A. From Substantive to Procedural Rationality // Spiro J.L. (ed.). Method and Appraisal in Economics. Cambrige (MA): Cambridge University Press, 1976. P. 129–148.

5. Simon H.A., Kadane J.B. Optimal Problem-Solving Search: All-or-None Solutions // Artificial Intelligence Fall. California (USA), 1975. Vol. 6.

6. Simon H.A. Rationality as Process and as Product of Thought. Richard T. Ely Lecture // American Economic Review. 1978. Vol. 68. № 2. P. 1–16.

7. Katona G. Psychological Analysis of Business Decisions and Expectations // American Economic Reviev. 1946. P. 44–62.

8. Marketing Classics. A Selection of Influential Articles. 6th ed. New Yersey, 1988. 528 p.

9. Belk R. Situational Variables and Consumer Behavior // Marketing Classics. A Selection of Influential Articles. 6th ed. Chicago, 1988. P. 157–164.

10. Guthrie E. Psychology of Learning. New York: Harper, 1935. 258 p.

11. French T. The Integration of Behavior. Chicago: University of Chicago Press, 1952. 272 p.

12. Janis I. Victims of group-think. Boston: Houghton Mifflin, 1972. 277 p.

13. Kowert P. Groupthink or Deadlock: When do Leaders Learn from their Advisors? Albany: State University of New York Press, 2002. 265 p.

14. Басалин П.Д., Безрук К.В., Радаева М.В. Модели и методы интеллектуальной поддержки процессов принятия решений. Н. Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2011. 129 с.

BOUNDED RATIONALITY CONCEPT IN THE CONTEXT OF CHANGE MANAGEMENT

V.M. Matiashvili

The article covers fundamentals and core characteristics of H.A Simon's bounded rationality concept from the point of view of its implication opportunities for identification, creation and implementation of managerial decisions on change management projects. Cognitive and practical managerial potentials for an adequate interpretation of change management opportunities and limitations are analysed. The main ways of minimizing bounded rationality choices in the context of elaboration and implementation of organizational change management projects are also identified.

Keywords: rationality, rational choice, rational behavior, economic behavior, bounded rationality concept, satisfying decision, change management.

.

References

1. Simon H.A. A Behavioral Model of Rational Choice // Quarterely Journal of Economics. 1955. Vol. 69. P. 99–118.

2. Saymon G. Teoriya prinyatiya resheniy v ekonomicheskoy teorii i nauke o povedenii // Vekhi ekonomicheskoy mysli. Teoriya potrebitel'skogo povedeniya i sprosa. T. 1 / Pod red. V.M. Gal'perina. SPb.: Ekonomicheskaya shkola. 1999. P. 253–283.

3. Simon H.A. Administrative Behavior. A Study of Decision-Making Process in Administrative Organizations. 3d ed. New York: Free Press; London: Collier, Macmillan, 1976. 384 p.

4. Simon H.A. From Substantive to Procedural Rationality // Spiro J.L. (ed.). Method and Appraisal in Economics. Cambrige (MA): Cambridge University Press, 1976. P. 129–148.

5. Simon H.A., Kadane J.B. Optimal Problem-Solving Search: All-or-None Solutions // Artificial Intelligence Fall. California (USA), 1975. Vol. 6.

6. Simon H.A. Rationality as Process and as Product of Thought. Richard T. Ely Lecture // American Economic Review. 1978. Vol. 68. № 2. P. 1–16.

7. Katona G. Psychological Analysis of Business Decisions and Expectations // American Economic Reviev. 1946. P. 44–62.

8. Marketing Classics. A Selection of Influential Articles. 6th ed. New Yersey, 1988. 528 p.

9. Belk R. Situational Variables and Consumer Behavior // Marketing Classics. A Selection of Influential Articles. 6th ed. Chicago, 1988. P. 157–164.

10. Guthrie E. Psychology of Learning. New York: Harper, 1935. 258 p.

11. French T. The Integration of Behavior. Chicago: University of Chicago Press, 1952. 272 p.

12. Janis I. Victims of group-think. Boston: Houghton Mifflin, 1972. 277 p.

13. Kowert P. Groupthink or Deadlock: When do Leaders Learn from their Advisors? Albany: State University of New York Press, 2002. 265 p.

14. Basalin P.D., Bezruk K.V., Radaeva M.V. Modeli i metody intellektual'noy podderzhki protsessov prinyatiya resheniy. N. Novgorod: Nizhegorodskiy gosuniversitet, 2011. 129 s.

УДК 316.77

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ФОТОГРАФИИ КАК СОВРЕМЕННОГО СРЕДСТВА ВИЗУАЛИЗАЦИИ

© 2015 г.

Е.В. Селиванова

Курганский госуниверситет

krohasorti@mail.ru

Поступила в редакцию 09.09.2014

Описан исследовательский и образовательный потенциал фотографии как современного средства визуализации. С его помощью активно проводятся исследования в области этнографии, антропологии, социологии, культурологии и истории при изучении экстерьера городов, храмовых комплексов, интерьеров жилых помещений и отдельных элементов повседневной жизни и быта людей, гендерных отношений.

Ключевые слова: социальная фотография, экстерьер городов, интерьер жилых помещений, повседневная жизнь, обучение.

В связи с активным формированием информационного типа общества изменяются привычные формы репрезентации культуры, ценностей, идеалов и образцов поведения в обществе, организованном по иным правилам совместной жизни, переходящей все больше в визуальную плоскость. Подобные трансформации средств и способов передачи информации, а также трактовки современной культуры, позволяют ученым-обществоведам перейти на новый визуальный этап исследований. Инструментальные возможности современной науки позволяют проследить эволюцию средств визуализации на примере социальных фотографий и оценить возможность применения подобных практик в преподавании социологии и проведении эмпирических исследований, а также плюсы и минусы тотального распространения визуальных технологий в массовой культуре, науке и образовании.

Анализ визуальной информации – одно из перспективных направлений исследований в области визуальной социологии и политики, активно развивающейся в настоящее время в России как академическая дисциплина и область исследования. Проблемное поле социологического анализа визуальной культуры достаточно широко и разнообразно. Центральные темы исследований в этой области – культура и социальная структура общества, специализированная и обыденная культура, стиль и культура повседневной жизни.

Цель теоретического анализа проблемы – обозначить основные направления трансформации современной культуры в визуальную форму через определение роли и значения фотографии в познании окружающего социального мира, выявление методологических преимуществ и недостатков нового способа сбора первичной социологической информации.

Актуальность исследований в этой области обусловлена все большим распространением визуальных форм коммуникации и элементов культуры, а также прогрессом в области интернет-технологий. Трансформации в средствах интернет-коммуникации непосредственно отражаются на визуальной культуре и, как следствие, на ценностях современной молодежи. Повсеместная тотальность визуальных образов, окружающих современного человека (как статичных, так и динамичных), а также постоянное появление новых вариантов интернет-коммуникаций (блогов, социальных сетей и др.) изменяют сознание и способ мышления людей, создавая отклонение в сторону образности и мозаичности.

Эти процессы изменения ориентиров развития личности и культурной среды молодежи в целом конструируют социальную реальность нового толка и сопряжены с увеличением количества визуальной информации в мире, и в России в частности.

Символы создают значения и позволяют конкретному мировоззрению получить жизнь в любом сообществе. Символы – это сама суть культуры, будь они письменными, вербальными, слуховыми или изобразительными; это многообразные средства распространения информации, с помощью которых люди общаются, защищают свою точку зрения, убеждения и ценности.

В фото как современном средстве визуализации в арсенале социолога-исследователя ис-

пользуются символы, значения которых наглядно передает или дополняет содержание информации, которая посредством слов не может быть передана или может быть передана недостаточно точно или недостаточно объективно.

Зарождение понятия «визуальное» связано с антропологическими теориями и концепциями. В конце XIX в. А. Хэддон, Б. Спенсер, Р. Флаэрти обращались к киносъемке для анализа поведения людей. В начале 20-х гг. XX в. Курт Левин снимал бихевиоральные конфликты. Вслед за ним А. Гезелл в 1935 г. представил покадровый анализ поведения. М. Мид и Г. Бэйтсон в 1942 г. провели фотоанализ повседневной коммуникации на острове Бали.

Социальные антропологи начали использовать фотографирование в своих исследованиях с появлением первого фотоаппарата. Они запечатляли жизнь экзотических народов и населения дальних стран, людей, проживавших на собственной территории. Социологи же редко использовали фотографию для исследований как дополнительный способ фиксации данных наблюдений и изначально делали это не совсем профессионально. О социальной фотографии на заре зарождения визуальной социологии речи еще не шло. Визуальная социология как отдельная отрасль научного знания начала формироваться в рамках постструктурализма, феноменологии и семиотики (работы Р. Барта, М. Фуко, Т. Ван-Дейка, Ж. Бодрийяра и П. Бурдье). Теоретические основы визуальной социологии были закреплены в учебнике, изданном П. Штомпкой.

Социальный мир наполнен множеством форм визуализации, визуальных образов, которые могут быть изучены в рамках данного направления. Представление о визуальной социологии сегодня тесно связано с понятиями цифровых изображений, видео, блогосферы, социальных сетей и киберпространства в целом. Однако так было не всегда. Первые прототипы фотографии – дагеротипы, хотя и были сделаны в стиле пикториализма и запечатляли весьма ограниченный набор ситуаций (портреты, групповые, школьные снимки, городские панорамы, регистрация важных семейных событий: крестины, свадьбы, похороны), тем не менее несли в себе определенный объем социальной информации о классовом расслоении, половом неравенстве, стиле и моде, обычаях. В 60-х гг. XIX в. появились фотографии в виде открыток с изображениями экзотических стран и городов с их населением. И только в 1888 г. получила широкое распространение любительская фотография, затем профессиональная (художественная и репортерская).

Медиакультура трансформируется с течением времени под влиянием разнообразных общественных процессов, в ней появляются символы времени, на основе которых определяется уровень доверия к визуальной и художественной продукции [1]. При этом в большей степени на уровень доверия оказывает влияние созвучность времени: чем больше доминирующие визуальные образы, герои соответствуют своему времени, тем более доверительное отношение со стороны населения они сформируют.

Современную медиакультуру представляется целесообразным анализировать через призму уже имеющихся, а также вновь появляющихся или сделанных специально для эмпирического изучения фотоизображений, обладающих высокой степенью исследовательского потенциала в различных областях знания: истории, антропологии, психологии, педагогики, социологии. Фотоизображения достаточно сильно насыщены социальной информацией о прошлом и настоящем. Так, серии изображений представителей различных рас, племен, этнических сообществ в антропологии, этнографии и этнологии используются для подтверждения научных тезисов. В американской социологии 1896–1916 гг. фотография выступала как средство иллюстрации понятий и гипотез. Начиная с 1930-х гг. в Америке фотография начала использоваться в социологии города. Наиболее распространенные темы исследований – архитектура, экстерьер города, интерьер храмов, городские субкультуры и молодежные банды.

Интерес к фотографии как составляющей визуальной культуры усиливается в 1980-е гг., когда восприятие действительности как своеобразного «текста» предписанного людьми значения конструирует из фотоснимков важный объект культурных исследований. В терминах семиотики, внешняя среда существенным образом влияет на социальные процессы внутри города, а также на социальную интеграцию людей, населяющих определенную городскую территорию, поэтому символическое значение организации среды является достаточно важным для рассмотрения и правильного кодирования и декодирования с точки зрения воздействия на социальное поведение людей [2]. Иными словами, изучение элементов экстерьера города, поселка или иного населеного пункта дает первичное представление о его жителях, их образе жизни, социальной стратификации и мобильности членов данного общества, их уровне жизни. На каждом из этапов городской жизни можно про-

следить эволюцию архитектуры, носящей отпечатки столичной жизни или провинциального уклада [3]. Так, для архитектуры провинциальных городов характерны однообразность, запущенное состояние памятников (таких, как, например, дом купцов Ижболиных, доходный дом П.И. Бакинова, дома декабристов М.М. Нарышкина, А.Е. Розена, В.К. Кюхельбекера в г. Курган). Особое место в визуальных исследованиях архитектуры занимают храмовые комплексы. Такие исследования выявляют, к примеру, взаимосвязь эстетики интерьера католического храма и эстетики светского театрального искусства, визуальной технической культуры. При этом отмечается сильное влияние принципов храмового пространства на его нерелигиозное наполнение [4]. Прямая и обратная зависимость двух обозначенных элементов – храмов и экстерьера города – весьма сильна. Широко распространенное православное христианство формировало пространство России многочисленными храмовыми комплексами, что в свою очередь увеличивало количество верующих, а значит, подобные комплексы не могли уйти в небытие и возрождались вновь и вновь, сохраняясь неотъемлемым элементом городской среды и духовного мира русского человека. Имеющиеся сегодня в музеях истории города и архивах фотографии достопримечательностей, храмов позволяют реставраторам воссоздать культурные особенности экстерьера памятников архитектуры, а также изучать региональную историю и культуру. Процесс реставрации, реконструкции зданий, внешнего облика города непосредственно связан с творческим процессом, который является основной креативной составляющей профессиональной коммуникации архитектора в визуальной среде [5]. Фотография как профессиональный инструмент проектировщика способна транслировать информацию об архитектурном объекте в современной визуальной культуре [6]. По серии таких снимков можно проследить эволюцию городского пространства и, как следствие, ритма, быта и стиля жизни людей.

На формирование визуального облика города, его архитектуры способны оказать существенное влияние природно-климатические, социальные, топографические и экономические факторы [7]. Выявить доминирующие факторы в формировании визуального образа города и доказать существенность их влияния на образ жизни людей современному социологу помогают именно фото- и видеофиксация и анализ полученного материала.

Собирательный образ современных городов является конгломератом домов, представляющих историческую ценность, построенных под влиянием своевременных интеллектуальных и политических тенденций, и высотных зданий, олицетворяющих собой прогресс в развитии строительного дела [8]. В одном шаге друг от друга могут стоять здания, построенные в разные столетия, на одном фото можно запечатлеть прошлое и настоящее.

Анализ визуальной культуры как способа коммуникации на основе изучения экстерьера города (улицы, торговые площади) представляется целесообразным дополнять этнографическими исследованиями [9]. Благодаря этому возможно получить данные о том, как представители различных этносов, наций адаптируются в непривычных для них условиях жизни, как трансформируют свой внешний облик, какими способами разрешают межэтнические конфликты.

Не стоит упускать из виду, что на архитектуру накладывает отпечаток личность архитектора или дизайнера, который тем не менее учитывает веяния эпохи и политическую обстановку в стране. В формировании гармоничной пространственной среды архитекторам и дизайнерам принадлежит ключевая роль, они способны повлиять на визуальное восприятие архитектурного и средового проектирования как части окружающей визуальной культуры [10]. Дизайнер наблюдает происходящие явления и отражает это в своем творчестве, вкладывая в него свои надежды и мечты, разочарования и отчаяние, которые служат развитию визуальной культуры [11]. Чтобы результаты их работы были встречены обществом благоприятно и были востребованы в дальнейшем, важно понять социальные потребности населения, общественное мнение по поводу того или иного возводимого объекта и воплотить их.

Ярким примером международного успеха, оказавшего значительное влияние на общемировые тенденции и сыгравшего огромную роль в развитии современной визуальной культуры Италии, послужил промышленный дизайн периода после Второй мировой войны, предтечей которого стали стиль либерти, проектные концепции футуризма, рационализма и ардеко [12].

Необычный транснациональный проект, ориентированный на отражение городского брендинга, был осуществлен фотографами из Амстердама и Нью-Йорка. Голландцам предложили сфотографировать интересные для них места в Нью-Йорке, а американцам – в Амстердаме. Результатом творческого соревнования по изучению экстерьера городов иностранцами стали самые удивительные изображения новых

перспективных уголков, наглядно показывающие влияние глобализации на городскую среду [13]. Этот пример доказывает, что представители других национальностей, жители другой страны могут видеть мир совсем иначе, чем люди, живущие на данной территории: они способны заметить прекрасное в том, чему местное население не придает никакого значения, и не воодушевиться тем, от чего приходят в восторг люди, постоянно проживающие на данной территории.

Механизмы восприятия и трансляции культуры весьма различны у представителей различных этносов, национальностей. Например, существуют особенности эмоционально-зрительного восприятия ландшафтов представителями российской и японской культур. Для россиян важным оказывается рельеф, а для японцев визуальные и сезонные характеристики. Однако образы, сложившиеся в обеих культурах, не вполне адекватно отражают разнообразие природы России и Японии [14].

В 1972 г. появилась социологическая рефлексивная фотография, суть которой заключается в том, чтобы выявить представления о мире какого-либо сообщества посредством фотографий, сделанных членами этого сообщества. С этого момента современные средства визуализации с целью исследования начали проникать в повседневный мир человека.

Л. Хайли сделала серии фотоснимков кроватей британцев с низким уровнем дохода. По ним она исследовала культуру в повседневной жизни людей. При анализе фото данного предмета быта выявлялся характер прошлого, настоящего и будущего их обладателей, состояние домашнего хозяйства, экономической ситуации, желаний и идеалов их обладателей, становился ясен социально-экономический статус хозяев, их семейные отношения и вкус [15]. Это был весьма необычный проект, который представляется достаточно перспективным и открывает широкие возможности для исследования повседневной жизни людей посредством фото.

Келли Катриона изучала представления и повседневные практики домашней жизни жителей Санкт-Петербурга начиная с советских времен через описание домашней обстановки («коммуналок», «хрущевок», призванных решить проблему расселения, и современных квартир в стандартных панельных домах), визуальных репрезентаций прежних поколений семьи на фото, архитектуру города (исторические здания и новые постройки). В описании домашнего жилища особое внимание уделялось предметам старины, библиотеке, выявлению назначения комнат, роли кухни как публичного, а впоследствии приватного места, мотивации на евроремонт, сохранению элементов петербургского стиля в квартире, назначению предметов, потерявших свою былую функциональность, заимствованной у Запада моде на магниты, нагромождению советских безделушек (керамические тарелки, глиняные кружки, календари с «народными» сюжетами), «ретропредметам» (картинки, поделки), сувенирам, наглядно говорящим о неформальных социальных связях хозяев квартир [16]. По подобным нефукциональным предметам можно судить об уровне коммуникабельности хозяина квартиры, о его социальных контактах, о характере этих взаимоотношений, которые могут носить ироничный, дружеский, любовный, детско-родительский характер. Интерьер дома дает его гостям понять, как человек репрезентирует себя, к чему стремится (плакаты на стенах с изображением кумиров, гимнастических упражнений, мотиваторов), чего уже достиг (дипломы и грамоты, развешанные по стенам, фотографии памятных событий), какого он вероисповедания (наличие тематической литературы, домашний иконостас), какой профессии (литература, фотографии, профессиональные атрибуты).

Роль семейной фотографии в процессах создания индивидуальных и социальных биографий и памяти целых поколений, индивидуального и семейного опыта неоспорима. Множество современных социологических исследований посвящено изучению визуальных имиджей, произведенных в контексте семьи [17]. Биографические опросы, посвященные изучению истории семьи, индивидуального пути членов семьи, их жизненного опыта, межпоколенной мобильности достаточно сильно обогащаются, если сопровождаются просмотром семейных фотографий.

По фото можно проследить эволюцию представлений о роли женщины в социуме, традиционной роли семьи и культуры, расовых отношений, изменений в ландшафте и облике города. Так, в Германии на протяжении XX века отмечалось возрастание роли женщин в общественной жизни [18].

Трансформации в восприятии и репрезентации гендерных отношений («жена-муж») произошли и в России. На фотографиях советского периода жена всегда стояла сзади у левого плеча, что говорило о ее социальной позиции «замужем», мужчина же занимал главенствующую роль, что отражало традиционное представление о семье. В современной России позиции супругов меняются в связи с трансформациями внутрисемейных норм и ценностей, на фото

супруги стоят рядом либо муж стоит за женой [19]. Фото в данном случае как исследовательский инструмент достаточно четко отражает веяния современной эпохи в перераспределении социальных ролей мужа и жены внутри семьи, трансформацию представлений о семейных ценностях, ориентацию на многодетность, которая активно популяризуется в социальной рекламе современной России.

Проводя некоторую аналогию между современной социальной рекламой и советскими агитплакатами, можно выделить некоторые закономерности. Во-первых, если раньше плакаты большей частью были запретительными и указывали на то, что делать нежелательно, а точнее сказать – нельзя («Ни капли», «Не болтай!», «Не будь в плену дурной привычки», «Коллективные гулянки нам давно пора пресечь!»), при этом не предлагая замены, то сейчас человеку предлагают альтернативный, социально желательный путь развития («Ребенок должен воспитываться в семье», «Папа, мама, брат, сестра – мы отличная семья», «Зубов пока нету, зато есть брат с сестрой, они меня понимают»). Во-вторых, различаются плакаты и моделью констатации фактов. Советские плакаты транслировали угрозу расправы со стороны государства, вмешательства государства (профсоюза, партии) в частную жизнь человека («Наше условие – долой сквернословие!», «Из рабочей кучи – выгоним пьющих!»), а российские – содержат просьбу к самому человеку задуматься о происходящих негативных переменах, о недопустимости их повторения в его жизни («Не повтори моей ошибки», «Подарите детям надежду на завтра», «Где сейчас играет ваш малыш?»). В-третьих, если тематика советских плакатов больше была ориентирована на общественную, социальную жизнь («Тракторы и ясли – двигатели новой деревни», «Подвиги смелых ждут!»), то лейтмотивом нынешних плакатов является ориентация на внутренние ценности: семья, личные интересы («Семья бесценна, когда полноценна», «Будьте счастливы трижды!», «Большая семья – это большое счастье!»). В-четвертых, при оформлении советских плакатов использовались яркие, контрастные цвета, побуждающие к незамедлительному действию, при оформлении современных применяются пастельные, светлые тона, располагающие к спокойному течению дел. В-пятых, раньше в агитплакатах чаще использовались художественные образы и приемы мифотворчества, сегодня в социальной рекламе больше реализма. Советские агиплакаты взывали к разуму, совести, современная же социальная реклама – к чувствам.

Социальной фотографии, основанной на документальных событиях, в рамках визуальной социологии сегодня посвящено мало научных работ. В литературе недостаточно ясно отражено соотношение геополитики и визуальности, чтобы перейти от социального конструирования к визуальному представлению социальной реальности. Использование аргументов в исследовании, полученных с помощью визуальных методов (например, фото с мест социально-политической напряженности) – первый шаг на пути к визуализации восприятия социальной среды [20]. Визуальное представление социальной реальности в переломные исторические периоды может трактоваться достаточно неоднозначно, использоваться в ходе информационных войн, как было с информацией о разрушении башен-близнецов 11 сентября 2001 г., о пятидневной войне между Южной Осетией и Грузией (8–12 августа 2008 г.), о российско-украинских отношениях, обостренных присоединением республики Крым к России.

Фотофиксация выступает не только одним из новых методов в аппарате современного ученого-социолога, но и способом активной трансформации жизни человека, дает возможность включенного наблюдения за происходящими изменениями. Так, фоторассказы бывших курильщиков об их попытках бросить эту привычку использовались как продуктивный метод для постижения ими и пропаганды среди молодежи ценности «здорового образа жизни» [21]. Результаты данного исследования говорят о явной эффективности используемого метода.

Однако у тотального распространения визуальных технологий и средств визуализации есть и негативные аспекты: процессы визуализации оказывают деструктивное воздействие на воспитание российской молодежи. Создание новой медиареальности, трансляция насилия, превращение творчества в потребление, визуальная прозрачность как исключение частного пространства негативно сказываются на сознании, психологическом здоровье и социальной адаптивности школьников и студентов [22]. У студентов и в особенности у школьников, погруженных в виртуальную реальность, возникают проблемы с социализацией, адаптацией в новом коллективе, в отношениях с родителями и сверстниками. Подростки, зависимые от Интернета, начинают страдать психологическими расстройствами, что может привести к серьезным необратимым последствиям в развитии личности, если не принять своевременных мер.

Некоторые из современных средств визуализации принимают довольно необычную, ранее

не использовавшуюся форму. Так, на базе синтеза вербального и визуального компонентов появляется новый элемент постмодернистской культуры – демотиватор, который позволяет вывести новый смысл при помощи операции концептуальной интеграции изображения и текста [23]. Такие инновационные визуально-коммуникативные элементы современной культуры в России активно развиваются в последние пять лет. Они часто выполняют роль социально направленной рекламы, обличая худшие стороны человека. В противоположность социальной рекламе в них высмеиваются и позитивные представления о жизни. Сюжетом демотиватора может служить как реальная жизненная ситуация, так и набор символов, встречающихся в современном мире. Часто используется комбинация описанных элементов, олицетворяющая парадоксальность происходящего. Концепция демотиватора – это принципиально новое видение социальной реальности, способное передать порой весьма проблемную и запутанную информацию в ироничной, простой для понимания форме, порой граничащей с черным юмором.

Фотография преломляет взгляд на восприятие визуальной культуры, оказывая значительное влияние на становление визуально-вербальных отношений между человеком и новыми медиа [24].

В современном информационном обществе фотографирование все глубже внедряется в повседневную жизнь человека, и исследователи не могут не использовать новые возможности для получения первичных эмпирических данных. При этом фото может рассматриваться не только как предмет для последующего анализа, но и как уже осуществленный анализ [25]. Иными словами, имеющиеся профессиональные или любительские снимки могут использоваться ученым для проведения анализа, а также фотофиксация может быть осуществлена самим социологом-исследователем и выступать как способ получения новой социальной информации по изучаемому явлению или процессу.

На помощь социологу-практику в этом процессе приходят не только усовершенствованные аппараты фиксирования данных (фотоаппараты, видеокамеры, вебкамеры), но и новое программное обеспечение (н-р, photoshop), онлайн-приложения (н-р, Instagram).

Технически воспроизведенное визуальное изображение становится базой визуального опыта, визуальной культуры в эпоху «иконического» поворота, меняя природу социального знания, делая акцент не на вербальном, а на визуальном способе коммуникации [26]. Цифровые изображения начинают достойно конкурировать с текстом и статистическими данными как эмпирический материал в научном исследовании.

Процесс фотографирования вводит в повседневность новый опыт видения, при котором интересным представляется не только фотографирование событий, но и непосредственно событие фотографирования. Открывается идеология визуальных форм, устанавливающая нормы фотографирования и их понимание, а усвоение социального опыта означает, в свою очередь, освоение его визуальной составляющей, то есть умения видеть и умения быть видимым [27]. Повседневная фотография становится объектом научных исследований, имеющих особую ценность при изучении трансформаций, происходящих в современной культуре [28].

Познание окружающего социального мира происходит через фотографирование значимых событий и мест памяти, которые активно посещаются туристами. Согласно анализу подобных фото, сделанных в Америке, намечается явная минимизация визуальных признаков западной культуры, выявляются причины запечатления определенных мест (личные, социальные), причины путешествий туристов по тем или иным местам [29].

Немаловажной является взаимосвязь «поколения медиа» и его «визуальной грамотности» с учетом психолого-педагогических особенностей обучения. Заостряя внимание на таком важном понятии в обучении, как «визуальное мышление», не стоит забывать об эстетическом опыте в образовательном поле визуальной культуры [30]. У современных студентов вузов «визуальное мышление» достаточно развито. Важно грамотно использовать это умение в образовательном процессе: научить воспринимать социальный мир визуально и уметь это воспроизвести в подготовке слайд-проектов, учебных видео, серии рефлексивных социальных фото либо проанализировать уже имеющиеся проекты социальных фото (такие как, например, «Стильные пенсионеры России» фотографа И. Гавара, «Лишняя хромосома» В. Мишукова, карикатуры Х. Бидструпа, картины-иллюзии Р. Гонсалвеса, граффити Р. Бэнкси, фото Г. Бинде).

При разграничении понятий «визуализация информации» и «визуализация знаний» стоит учитывать специфику процесса восприятия информации посредством визуального мышления, основываясь на психических процессах мышления, памяти и восприятия. Особенно

актуальным в этом аспекте представляется рассмотрение процессов визуализации в обучении, поскольку визуализация учебной информации позволяет решить целый ряд педагогических задач: обеспечение интенсификации обучения, активация учебной и познавательной деятельности, формирование и развитие критического и визуального мышления, зрительного восприятия, образное представление знаний и учебных действий, передача знаний и распознавание образов, повышение визуальной грамотности и визуальной культуры обучающихся [30].

Опыт педагогики и образования последних лет, требования ФГОС диктуют обязательное использование визуальных элементов в интерактивном обучении студентов российских вузов. И эти формы взаимодействия преподавателя и студентов успешно применяются в обучении, иногда и дистанционном.

В Великобритании и США еще в середине XX в. появилась новая наука – Digital Humanities («цифровые гуманитарные науки»), основанная цель которой заключается в оптимизации исследовательского процесса с использованием цифровых технологий для анализа культурных феноменов в сфере гуманитарных наук [31].

В школьном обучении на уроках информатики как дополнительная возможность развития визуальной культуры детей используются изображения (например, объектов природы), полученные посредством различных информационных программ, таких как Adobe Photoshop [32]. Условия формирования такой культуры в процессе эстетического восприятия природы приводит к неизбежности разработки новых методов обучения [33]. В российском образовании особенно остро стоит проблема медиатизации школьного обучения, компьютерной визуализации учебной информации. Необходимость подобных программ в области природоохранной деятельности обосновывает А.В. Полянская [34]. Т.С. Куприянова пишет о необходимости введения в цикл программ по экологическому образованию раздела «Видеоэкология», который должен стать ключевым для формирования экологической нравственности и культуры у студентов [35]. Использование фото- и видеоэлементов в образовании доказывает свою продуктивность и становится все более популярным из года в год. Значимость этого приема заключается в возможности моделирования конечной ситуации с заданием определенных данных, переменных и в наглядности представления полученных результатов.

Лекционный курс «История мировой культуры» может быть представлен в виде визуального ряда, отражающего ценностную систему в культуре протестантской Голландии на примере произведений бытового жанра в голландской живописи XVII в. [36].

Художественные представления об истории средневековой культуры могут быть проанализированы с использованием визуальных кодов, содержащихся в ней. Обнаружение визуальных кодов предлагается осуществлять при помощи компьютерных алгоритмов обнаружения, которые ориентированы на поиск жестов и образов, исключая текстовые компоненты. Сформированная таким образом система позволяет обеспечить эффективный доступ к большим наборам изображений жестов, образов и их комбинаций [37].

Помимо формирования отдельных профессионально значимых качеств будущих специалистов и использования некоторых визуальных элементов практики в школьном и вузовском образовании, необходимо отметить важность формирования общей духовной культуры личности. Для этого используется видеоколористика, которая играет значительную роль в жизнедеятельности человека и используется им для создания комфортной визуальной среды и последующего взаимодействия с ней [38].

В современном визуализирующемся мире, когда адекватное понимание социальной реальности эпохи «иконического» поворота возможно через активное зрительное восприятие, все более актуальным становится вопрос о визуальной грамотности, которая сегодня является неотъемлемой частью общей культуры личности. Она рассматривается как процесс коммуникации между объектом и субъектом восприятия, как взаимодействие элементов зрительного образа с субъектами восприятия и как умение субъекта адекватно воспринимать и продуцировать зрительные образы [39].

Как показывают выше обозначенные примеры и способы анализа визуального пространства современного мира, изучение данного феномена не может оставаться без внимания в столь динамично (в отношении цифровых технологий и популяризации их использования в обучении и исследованиях) развивающемся обществе.

Визуальная культура с течением времени претерпевает изменения. Появляются новые виды информации и дешифровки текста. Немаловажную роль визуальная информация играет в образовательном процессе современного студента. Фото презентируют социальную реальность через объектив камеры, запе-

чатляя при этом порой редкие и неповторимые моменты социальной жизни, которые имеют значительный вес при рассмотрении определенных тем занятий в рамках преподавания социологии в вузе. В случае если подобные фото не только просмотрены, но и сделаны самим студентом, повышается вероятность все большего включения студента в поиск социального в обыденном, а значит, возможности замечать реальные проблемы социологии как прикладной науки в жизни и акцентировать свое внимание на них.

Использование мультимедийных средств (фото, видеоэлементы) в образовательном и исследовательском процессе доказало свою эффективность. Современное обучение в дистанционной и интерактивной формах невозможно без применения средств визуализации, а привычные методы качественного анализа значительно обогащаются с появлением возможности использования фото в качестве исследовательского инструмента и для анализа визуальных образов.

Список литературы

1. Соловьев В.Д. Метаморфозы современного взгляда на российскую медиаисторию: репутационные приобретения и потери // Меншиковские чтения. 2011. № 2. С. 136–141.

2. Кашкабаш Т.В. Интерпретация городского пространства в современных условиях // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2012. № 10. С. 51.

3. Cunningham D. Floating on the same plane: Metropolis, money and the culture of abstraction // Journal of Visual Culture. 2013. Vol. 12. Issue 1. P. 38–60.

4. Сальникова Е.В. Храмовый интерьер как часть истории визуальной культуры // Мир науки, культуры, образования. 2011. № 6–2. С. 450–452.

5. Кокорина Е.В. Архитектурный рисунок как креативная составляющая языка коммуникативного пространства творческого процесса // Приволжский научный журнал. 2012. № 1. С. 120–127.

6. Ислеева С.Я. Архитектурный объект в фотографии и визуальной культуре XX века // Приволжский научный журнал. 2009. № 3. С. 82–87.

7. Mohammed Abdullah Eben Saleh. Place identity: The visual image of Saudi Arabian cities // Habitat International. 1998. Vol. 22. Issue 2. P. 149–164.

8. Tavernor R., Gassner G. Visual consequences of the plan: Managing London's changing skyline // City, Culture and Society. 2010. Vol. 1. Issue 2. P. 99–108.

9. Hall S., Datta A. The translocal street: Shop signs and local multi-culture along the Walworth Road, south London // City, Culture and Society. 2010. Vol. 1. Issue 2. P. 69–77.

10. Порчайкина Н.В. Процесс проектирования пространственной среды, как часть визуальной культуры // Декоративное искусство и предметно-пространственная среда. Вестник МГХПА. 2009. № 4. С. 178–185.

11. Waleed Ebrahim Hassan. The Impact of Political Events on the Development of Society Visual Culture // Procedia – Social and Behavioral Sciences. 2012. Vol. 51. P. 908–915.

12. Аронов В.Р. Итальянский дизайн в современной визуальной культуре // Искусствознание. 2009. № 3–4. С. 357–397.

13. Lindner C. Amsterdam – New York: Transnational photographic exchange in the era of globalization // International Journal of Cultural Studies. 2013. Vol. 16. Issue 2. P. 151–168.

14. Петрова Е.Г., Миронов Ю.В. Эмоционально-зрительное восприятие природных ландшафтов в России и Японии: сравнительный анализ // Известия Российской академии наук. Серия географическая. 2013. № 1. С. 130–140.

15. Higley L. Unmade beds // Home Cultures. 2013. Vol. 10. Issue 1. Pages 63–74.

16. Kelly K. Making a home on the Neva: domestic space, memory, and local identity in Leningrad and St. Petersburg, 1957-present. Laboratorium // Журнал социальных исследований. 2011. № 3. С. 53–96.

17. Печурина А.В. Увидеть необычное в обычном: исследования семейной фотографии // Социологический журнал. 2010. № 2. С. 92–97.

18. Sandler W. Deutsche Heimat in Afrika: Colonial revisionism and the construction of Germanness through photography // Journal of Women's History. 2013. Vol. 25. Issue 1. P. 37–61.

19. Богданова Н.М. Фотография как инструмент социологического анализа практик конструирования визуальной самопрезентации // Журнал социологии и социальной антропологии. 2012. Т. XV. № 2 (61). С. 105–106.

20. Campbell D. Geopolitics and visuality: Sighting the Darfur conflict // Political Geography. 2007. Vol. 26. Issue 4. P. 357–382.

21. Haines-Saah R.J., Oliffe J.L., White C.F., Bottorff G.L. It is just not part of the culture here: Young adults' photo-narratives about smoking, quitting, and healthy lifestyles in Vancouver, Canada // Health & Place. 2013. Vol. 22. P. 19–28.

22. Жигарева А.А. Феномен визуализации: деструктивное воздействие на воспитание российской молодежи // Педагогическое образование и наука. 2011. № 2. С. 36–40.

23. Бабина Л.В. Об особенностях демотиватора как полимодального текста // Вопросы теории и практики: филологические науки. 2013. № 2. С. 28–33.

24. Воронцова Е.А. Фотография конца XIX – начала XX в. как стимул развития оптических медиа // Вопросы теории и практики: исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. 2012. № 12-1. С. 59–61.

25. Круткин В.Л. Техногенные изображения в социальном познании // Журнал социологии и социальной антропологии. 2012. Т. XV. № 2. С. 114–128.

26. Колодий В.В. Визуальность и её влияние на социальное познание: философско-методологическое

обоснование // Вестник Томского государственного университета. Философия. Социология. Политология. 2011. № 2. С. 90–96.

27. Круткин В.Л. Антропологический смысл фотографий семейного альбома // Журнал социологии и социальной антропологии. 2005. Т. VIII. № 1. С. 171–178.

28. Гурьева М.М. Повседневная фотография как объект научного исследования // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. 2009. Т. 2. № 3. С. 153–161.

29. Good K.D. Why we travel: picturing global mobility in user-generated travel journalism // Media, Culture and Society. 2013. Vol. 35. Issue 3. P. 295–313.

30. Полякова Е.В. Применение способов и методов визуального мышления в современном образовании // Известия Южного федерального университета. Технические науки. 2012. Т. 135. № 10. С. 120–124.

31. Пруденко Я.Д., Кузьмина Д.Ю. Гуманитарные науки в цифровой век или неотвратимость дисциплинарной гибридизации // Международный журнал исследований культуры. 2012. № 3. С. 17–23.

32. Афонина М.В. Достижение реалистичности изображений средствами Adobe Photoshop как возможность развития визуальной культуры учащихся // Вестник Алтайской государственной педагогической академии. 2007. № 7–1. С. 39–47.

33. Зорин С.С. Формирование визуальной культуры детей в процессе эстетического восприятия природы // Искусство и образование. 2011. № 6. С. 49–60.

34. Полянская А.В. Когнитивно-образовательный потенциал компьютерной визуализации учебной информации в профессиональной подготовке экологов // Теория и практика общественного развития. 2012. № 8. С. 172–175.

35. Куприянова Т.С. Теоретико-методическая база для формирования экологической культуры личности в процессе взаимодействия с природой и творческой созидательной деятельности // Современные проблемы науки и образования. 2012. № 5. С. 173.

36. Святуха О.П. К проблеме использования визуального ряда в курсе «История мировой культуры» // Гуманитарные исследования в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке. 2010. № 1. С. 66–70.

37. Bell P., Schlecht J., Ommer B. Nonverbal communication in medieval illustrations revisited by Computer Vision and Art History // Visual Resources. 2013. Vol. 29. Issue 1–2. P. 26–37.

38. Донцова М.А. Видеоколористические знания как форма развития духовной культуры личности // Среднее профессиональное образование. 2012. № 4. С. 58–59.

39. Шершукова Е.В. Профессиональное воспитание студентов аудиовизуальными средствами социальной рекламы // Вестник Московского государственного университета культуры и искусств. 2009. № 6. С. 210–213.

RESEARCH AND EDUCATIONAL POTENTIAL OF PHOTOGRAPHY AS A MODERN VISUALIZATION TOOL

E.V. Selivanova

The article examines the research and educational potential of photography as a modern visualization tool. It is used extensively in research in the field of ethnography, anthropology, sociology, cultural science and history when studying the exterior of the cities, temple complexes, interiors of premises as well as separate elements of people's everyday life and gender relations.

Keywords: social photography, exterior of the cities, interior of premises, everyday life, training.

References

1. Solov'ev V.D. Metamorfozy sovremennogo vzglyada na rossiyskuyu mediaistoriyu: reputatsionnye priobreteniya i poteri // Menshikovskie chteniya. 2011. № 2. S. 136–141.

2. Kashkabash T.V. Interpretatsiya gorodskogo prostranstva v sovremennykh usloviyakh // Sovremennye issledovaniya sotsial'nykh problem (elektronnyy nauchnyy zhurnal). 2012. № 10. S. 51.

3. Cunningham D. Floating on the same plane: Metropolis, money and the culture of abstraction // Journal of Visual Culture. 2013. Vol. 12. Issue 1. P. 38–60.

4. Sal'nikova E.V. Khramovyy inter'er kak chast' istorii vizual'noy kul'tury // Mir nauki, kul'tury, obrazovaniya. 2011. № 6–2. S. 450–452.

5. Kokorina E.V. Arkhitekturnyy risunok kak kreativnaya sostavlyayushchaya yazyka kommunikativnogo prostranstva tvorcheskogo protsessa // Privolzhskiy nauchnyy zhurnal. 2012. № 1. S. 120–127.

6. Isleeva S.Ya. Arkhitekturnyy ob"ekt v fotografii i vizual'noy kul'ture XX veka // Privolzhskiy nauchnyy zhurnal. 2009. № 3. S. 82–87.

7. Mohammed Abdullah Eben Saleh. Place identity: The visual image of Saudi Arabian cities // Habitat International. 1998. Vol. 22. Issue 2. P. 149–164.

8. Tavernor R., Gassner G. Visual consequences of the plan: Managing London’s changing skyline // City, Culture and Society. 2010. Vol. 1. Issue 2. P. 99–108.

9. Hall S., Datta A. The translocal street: Shop signs and local multi-culture along the Walworth Road, south London // City, Culture and Society. 2010. Vol. 1. Issue 2. P. 69–77.

10. Porchaykina N.V. Protsess proektirovaniya prostranstvennoy sredy, kak chast' vizual'noy kul'tury // Dekorativnoe iskusstvo i predmetno-prostranstvennaya sreda. Vestnik MGKhPA. 2009. № 4. S. 178–185.

11. Waleed Ebrahim Hassan. The Impact of Political Events on the Development of Society Visual Culture // Procedia – Social and Behavioral Sciences. 2012. Vol. 51. P. 908–915.

12. Aronov V.R. Ital'yanskiy dizayn v sovremennoy vizual'noy kul'ture // Iskusstvoznanie. 2009. № 3–4. S. 357–397.

13. Lindner C. Amsterdam – New York: Transnational photographic exchange in the era of globalization // International Journal of Cultural Studies. 2013. Vol. 16. Issue 2. P. 151–168.

14. Petrova E.G., Mironov Yu.V. Emotsional'no-zritel'noe vospriyatie prirodnykh landshaftov v Rossii i Yaponii: sravnitel'nyy analiz // Izvestiya Rossiyskoy akademii nauk. Seriya geograficheskaya. 2013. № 1. S. 130–140.

15. Higley L. Unmade beds // Home Cultures. 2013. Vol. 10. Issue 1. Pages 63–74.

16. Kelly K. Making a home on the Neva: domestic space, memory, and local identity in Leningrad and St. Petersburg, 1957-present. Laboratorium // Zhurnal sotsial'nykh issledovaniy. 2011. № 3. S. 53–96.

17. Pechurina A.V. Uvidet' neobychnoe v obychnom: issledovaniya semeynoy fotografii // Sotsiologicheskiy zhurnal. 2010. № 2. S. 92–97.

18. Sandler W. Deutsche Heimat in Afrika: Colonial revisionism and the construction of Germanness through photography // Journal of Women's History. 2013. Vol. 25. Issue 1. P. 37–61.

19. Bogdanova N.M. Fotografiya kak instrument sotsiologicheskogo analiza praktik konstruirovaniya vizual'noy samoprezentatsii // Zhurnal sotsiologii i sotsial'noy antropologii. 2012. T. XV. № 2 (61). S. 105–106.

20. Campbell D. Geopolitics and visuality: Sighting the Darfur conflict // Political Geography. 2007. Vol. 26. Issue 4. P. 357–382.

21. Haines-Saah R.J., Oliffe J.L., White C.F., Bottorff G.L. It is just not part of the culture here: Young adults' photo-narratives about smoking, quitting, and healthy lifestyles in Vancouver, Canada // Health & Place. 2013. Vol. 22. P. 19–28.

22. Zhigareva A.A. Fenomen vizualizatsii: destruktivnoe vozdeystvie na vospitanie rossiyskoy molodezhi // Pedagogicheskoe obrazovanie i nauka. 2011. № 2. S. 36–40.

23. Babina L.V. Ob osobennostyakh demotivatora kak polimodal'nogo teksta // Voprosy teorii i praktiki: filologicheskie nauki. 2013. № 2. S. 28–33.

24. Vorontsova E.A. Fotografiya kontsa XIX – nachala XX v. kak stimul razvitiya opticheskikh media // Voprosy teorii i praktiki: istoricheskie, filosofskie, politicheskie i yuridicheskie nauki, kul'turologiya i iskusstvovedenie. 2012. № 12-1. S. 59–61.

25. Krutkin V.L. Tekhnogennye izobrazheniya v sotsial'nom poznanii // Zhurnal sotsiologii i sotsial'noy antropologii. 2012. T. XV. № 2. S. 114–128.

26. Kolodiy V.V. Vizual'nost' i eye vliyanie na sotsial'noe poznanie: filosofsko-metodologicheskoe obosnovanie // Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Filosofiya. Sotsiologiya. Politologiya. 2011. № 2. S. 90–96.

27. Krutkin V.L. Antropologicheskiy smysl fotografiy semeynogo al'boma // Zhurnal sotsiologii i sotsial'noy antropologii. 2005. T. VIII. № 1. S. 171–178.

28. Gur'eva M.M. Povsednevnaya fotografiya kak ob"ekt nauchnogo issledovaniya // Vestnik Leningradskogo gosudarstvennogo universiteta im. A.S. Pushkina. 2009. T. 2. № 3. S. 153–161.

29. Good K.D. Why we travel: picturing global mobility in user-generated travel journalism // Media, Culture and Society. 2013. Vol. 35. Issue 3. Pages 295–313.

30. Polyakova E.V. Primenenie sposobov i metodov vizual'nogo myshleniya v sovremennom obrazovanii // Izvestiya Yuzhnogo federal'nogo universiteta. Tekhnicheskie nauki. 2012. T. 135. № 10. S. 120–124.

31. Prudenko Ya.D., Kuz'mina D.Yu. Gumanitarnye nauki v tsifrovoy vek ili neotvratimost' distsiplinarnoy gibridizatsii // Mezhdunarodnyy zhurnal issledovaniy kul'tury. 2012. № 3. S. 17–23.

32. Afonina M.V. Dostizhenie realistichnosti izobrazheniy sredstvami Adobe Photoshop kak vozmozhnost' razvitiya vizual'noy kul'tury uchashchikhsya // Vestnik Altayskoy gosudarstvennoy pedagogicheskoy akademii. 2007. № 7–1. S. 39–47.

33. Zorin S.S. Formirovanie vizual'noy kul'tury detey v protsesse esteticheskogo vospriyatiya prirody // Iskusstvo i obrazovanie. 2011. № 6. S. 49–60.

34. Polyanskaya A.V. Kognitivno-obrazovatel'nyy potentsial komp'yuternoy vizualizatsii uchebnoy informatsii v professional'noy podgotovke ekologov // Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya. 2012. № 8. S. 172–175.

35. Kupriyanova T.S. Teoretiko-metodicheskaya baza dlya formirovaniya ekologicheskoy kul'tury lichnosti v protsesse vzaimodeystviya s prirodoy i tvorcheskoy sozidatel'noy deyatel'nosti // Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya. 2012. № 5. S. 173.

36. Svyatukha O.P. K probleme ispol'zovaniya vizual'nogo ryada v kurse «Istoriya mirovoy kul'tury» // Gumanitarnye issledovaniya v Vostochnoy Sibiri i na Dal'nem Vostoke. 2010. № 1. S. 66–70.

37. Bell P., Schlecht J., Ommer B. Nonverbal communication in medieval illustrations revisited by Computer Vision and Art History // Visual Resources. 2013. Vol. 29. Issue 1–2. P. 26–37.

38. Dontsova M.A. Videokoloristicheskie znaniya kak forma razvitiya dukhovnoy kul'tury lichnosti // Srednee professional'noe obrazovanie. 2012. № 4. S. 58–59.

39. Shershukova E.V. Professional'noe vospitanie studentov audiovizual'nymi sredstvami sotsial'noy reklamy // Vestnik Moskovskogo gosudarstvennogo universiteta kul'tury i iskusstv. 2009. № 6. S. 210–213.

УДК 316.44

ТИПОЛОГИЗАЦИЯ РАБОТАЮЩЕЙ МОЛОДЕЖИ ПО СТЕПЕНИ САМОИДЕНТИФИКАЦИИ

© 2015 г.

В.Ю. Химич

Институт социологии РАН, г. Москва

vikhimich@yahoo.com

Поступила в редакцию 09.09.2014

Классификация работающей молодежи по типу самоидентификации (экономической, политической, уверенности в завтрашнем дне и удовлетворенности жизнью) с помощью кластеризации k-средним на эмпирическом материале «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ-ВШЭ» за 1994–2012 гг. выявила 4 основных типа самоидентификации работающей молодежи: «благополучный», «стремящийся», «неопределившийся», «неблагополучный». Наибольший пласт в структуре работающей молодежи составляют представители с «благополучной» самоидентификацией (42%), однако на «неблагополучную» приходится 20% и она является тревожным элементом в структуре современного общества, так как имеет негативное отношение к социальной солидарности и в условиях любого социального кризиса способна дестабилизировать общество.

Ключевые слова: работающая молодежь, экономическая самоидентификация, политическая самоидентификация, уверенность в завтрашнем дне, удовлетворенность жизнью, кластеризация k-средним.

Научная новизна результатов исследования, отраженного в данной статье, заключается в фокусировании анализа на категории работающей молодежи и уточнении в ее структуре доли молодежи с негативной самоидентификацией. Анализ данных 19 501 респондента (в выборке с 1994 г. по 2012 г.) показал, что эта доля составляет 20% (каждый пятый житель России в возрасте 16–30 лет). Относительно всей группы молодежи в 1999 г. В.И. Чупров определил соотношение молодежи, ориентированной на «надежность и спокойствие» к молодежи, ориентированной на «изменение и риск», как 68% к 20% соответственно [1]. Рассматривая динамику с 1990 г., автор выражал надежду на то, что доля категории с негативной самоидентификацией будет снижаться, однако этого, согласно полученным данным, не произошло. Кроме того, по данным одного из последних масштабных исследований М.К. Горшкова и Ф.Э. Шереги «Молодежь России: социологический портрет», соотношение «социально благоприятной» и «социально неблагоприятной» групп молодежи в обществе в 2010 г. составляло 87% к 13% соответственно [2].

Проблематика самоидентификации сложна и многомерна. Соответствующее понятие родственно понятиям «жизненный мир», «мировоззрение», «жизненные представления», «духовный мир». В общем виде оно включает совокупность познавательных и нравственных представлений человека об окружающей реальности, его опыт и практики, а также осмысление им значимости собственной жизни, которые определяют способ его существования. Такие аспекты самоидентификации, как социальные установки, жизненные стратегии, идентичность, цели и ценности, носят междисциплинарный характер, являясь предметом изучения различных отраслей социального знания, в том числе философии, психологии, культурологии и др. Парадокс «идентичности» приводит к постоянному противоречию в самоидентификации личности – «быть самим собой» и «найти свое истинное Я» в условиях личной биографии, отделиться от общества или самоидентифицироваться с обществом под давлением общей истории, ценностей, социальных, культурных, и биологических детерминант. Данный вопрос особенно остро проявляется на этапе социального становления личности – в молодости. Разделение индивидуальной и групповой идентичности является предметом постоянного фокуса социологии, социальной психологии и антропологии.

В целом концептуализация и экспликация концепции самоидентификации личности (жизненного мира, самосознания, мировоззрения) проводилась по восьми направлениям: культурно-антропологическому (Л. Леви-Брюль [3], Б. Малиновский [4], К. Леви-Стросс [5] и др.), феноменологическому (Э. Гуссерль [6], А. Шюц

[7], П. Бергер и Т. Лукман [8], Г. Гарфинкель [9]), экзистенциальному (М. Хайдеггер [10], К. Ясперс [11], Ж.-П. Сартр [12]), интеракционистскому (И. Гоффман [13], Дж. Мид [14], Ч. Кули [15]), социально-психологическому (З. Фрейд [16], К. Юнг [17], Э. Фромм [18], Г. Олпорт[19]) и социально-философскому (Ю. Хабермас [20], Н. Луман [21], Ж. Деррида [22]), социально-экономическому (К. Маркс [23]), культурологическому (Р. Линтон [24], Р. Дарендорф [25], Д. Рисман [26]), функционалистскому (Т. Парсонс [27], Р. Мертон [28], Э. Дюркгейм [29], М. Вебер [30], П.А. Сорокин [31] и др.). Общие вопросы самоидентификации были изучены в отечественной науке В.А. Ядовым [32], И.С. Коном [33], Д.А. Леонтьевым [34], Д.Н. Узнадзе [35], В.П. Тугариновым [36], Т.М. Ярошевским [37], И.И. Резвицким [38], Б.Г. Ананьевым [39], Л.И. Божович [40], Д.Л. Константиновским [41], О.Н. Дудченко [42], И.В. Солодниковой [43], А.Г. Асмоловым [44], Ю.М. Резником [45], А.И. Артемьевым [46], П.И. Смирновым [47], В.Г. Немировским [48], А.Г. Здравомысловым [49], В.Э. Бойковым [50].

Основной задачей личности является самоидентификация, сопоставление своих возможностей и особенностей с моделями социальной жизни, в которых будет необходимо существовать, определение своей позиции в постоянно трансформирующихся социальных структурах. Следовательно, основное назначение самоидентификации индивида состоит в объединении себя с другими людьми на базе принятия таких аспектов, как социальные установки, жизненные стратегии, цели и ценности. Самоидентификация, отражающая жизненный мир индивида, при всей его специфике, формируется в процессе социально-культурного развития общества.

В данной работе под молодежью будет пониматься социально-демографическая группа в возрасте 16–30 лет (в соответствии с действующими нормативными документами РФ, возрастные границы данной группы – 14–30 лет, в соответствии с данными Росстата – 15–29 лет). Определение основано на учете психофизических особенностей человека, особенностей социального становления и развития. Нижняя граница молодежного возраста обусловлена правом и возможностью молодых людей заниматься самостоятельной профессиональной деятельностью, нести ответственность за свои поступки. Верхняя – наступлением экономической независимости, способностью принимать самостоятельные решения по всем вопросам своей жизни. Структурно современную молодежь можно разделить на учащуюся и работающую. Итеграция именно второй группы молодежи в общество представляет особый исследовательский интерес.

В конце XX века вместе с падением СССР на смену коллективистскому режиму пришел индивидуализм с полной свободой выбора образа жизни. Раньше во многих городах России промышленными предприятиями застраивались целые рабочие жилые районы, и идентичность людей базировалась на разделении по «классу» и «возрасту», а социальная мобильность была пассивна и зависела от внешних факторов. Возраст вступления в брак и тип брака, наличие детей, профессиональная занятость, досуг, политические и религиозные взгляды – все это для молодежи стало делом личного выбора из множества альтернатив. На фоне прошлых поколений молодежь скептически относится к старым общественным ценностям, которых теряют свое влияние.

1. Происходит трансформация традиционных семейных ценностей (поздний брак, стремление к одиночной самодостаточности, поиск партнерских отношений).

2. Система образования перестает восприниматься как базис для работы (тенденция к пожизненному самообразованию, работа, зачастую не связанная с полученным образованием, личностная самореализация).

3. Глобализация, ускорение социальной мобильности, эластичность труда, хрупкость личных взаимоотношений смещают прежнюю стабильность и рутинизацию повседневной жизни, способствуя неуверенному положению личности в современном мире, и фрагментируют идентичность. В современных обществах культивируются автономия и самореализация личности, происходит нарочитое подчеркивание свободы выбора и индивидуальности.

4. С переходом России к рыночным отношениям в обществе стала активно развиваться символика потребления, связанная с культурой наслаждения, культом сегодняшнего дня. Люди работают не для поддержания жизни, а для получения возможности потреблять. Потребление определяет социальный статус индивида (реальный или желаемый). Повышение жизненного уровня и ориентация на потребление, значительно превышающее уровень необходимого, или «консюмеризм», стали основной стратегией поведения и превратились в самоцель как выражение свобод личности.

Рис. 1. Динамика изменения представленности групп по самоидентификации среди работающей молодежи (1994–2012 гг.)

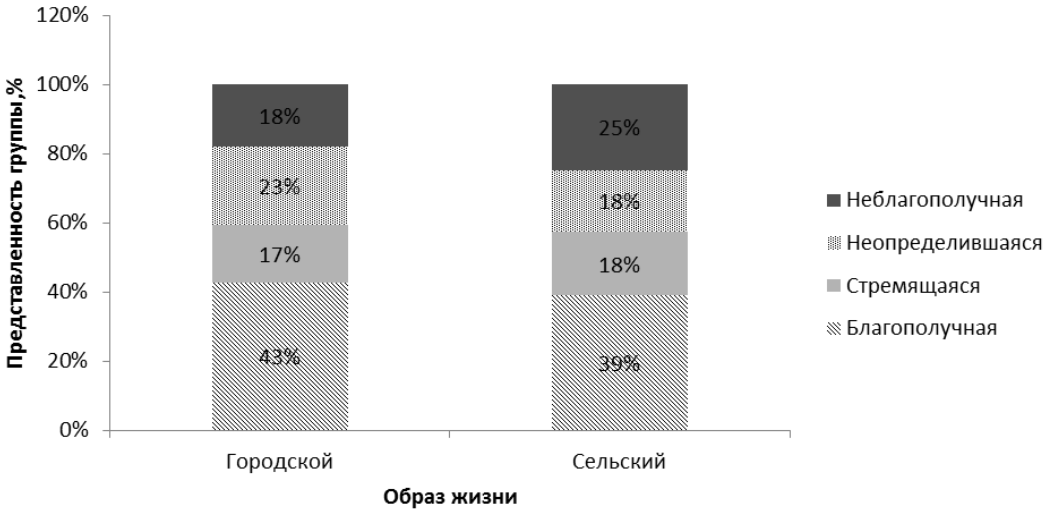


Рис. 2. Представленность групп по образу жизни среди типов самоидентификации работающей молодежи (1994–2012 гг.)

В рамках изучения социальной самоидентификации работающей молодежи в трансформирующемся обществе были рассмотрены такие показатели, как: а) экономическая самоидентификация; б) политическая самоидентификация; в) уверенность в завтрашнем дне; г) удовлетворенность жизнью.

Для анализа поставленной проблематики из базы RLMS-HSE[1] (данные за 1994–2012 гг.; общий массив 189 508 респондентов) были отобраны представители работающей молодежи в возрасте 16–30 лет (19 501 респондентов). Необходимо отметить, что независимо от года исследования, средний возраст респондентов составлял 25 лет; соотношение городской молодежи к сельской – 75% к 25%; работающей молодежи к неработающей – 49% к 47% (3% в декретном отпуске); соотношение мужчин и женщин – 54% к 46%; большая часть (64%) имела законченное среднее образование, 24% – высшее и 12% – незаконченное среднее образование (до 8 классов). Перечисленные обстоятельства подтверждают репрезентативность данных и позволяют периодически при последующем анализе рассматривать данные всей группы работающей молодежи в совокупности независимо от года исследования или, наоборот, выделять динамику и годовую специфику. Классификация работающей молодежи по типу самоидентификации проведена с помощью анализа

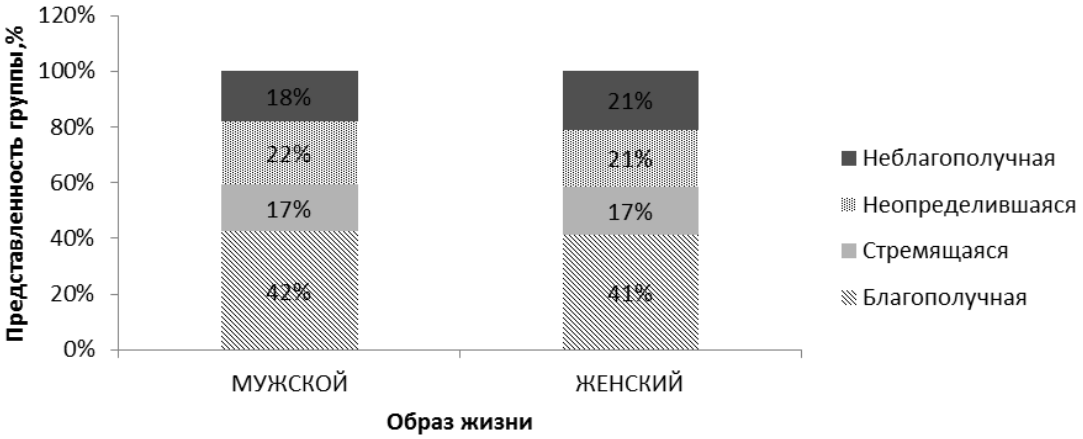


Рис. 3. Представленность групп по гендеру среди типов самоидентификации работающей молодежи (1994–2012 гг.)

Рис. 4. Представленность групп по образованию среди типов самоидентификации работающей молодежи (1994–2012 гг.)

кластеризации k-средним. В результате были выявлены 4 основных типа самоидентификации работающей молодежи (рис. 1).

Условно данные типы можно обозначить как «благополучный», «стремящийся», «неопределившийся», «неблагополучный».

Среди «неблагополучной» молодежи жители сельской местности составляют большую долю (25%), чем городские (18%). А в группе «благополучных» жители городов (43%) несколько превосходят долю сельских (39%) (рис. 2). Однако зависимости между образом жизни и типом самоидентификации в целом не выявлено (коэффициент корреляции Спирмена составил 0.46 при $p<0.001$).

Если рассматривать распределение по полу в каждой группе молодежи, то можно отметить, что в целом специфики нет (коэффициент корреляции Спирмена составил 0.21 при $p<0.001$). Однако в группе «неблагополучной» молодежи несколько преобладают женщины: соотношение к мужчинам – 21% к 18% (рис. 3).

Если рассматривать уровень образования, то можно отметить, что в целом специфики нет (коэффициент корреляции Спирмена составил 0.57 при $p<0.001$). Однако доля лиц с высшим образованием среди «благополучной» молодежи несколько превышает доли молодежи со средним и незаконченным средним образованием (47% к 40% соответственно). И наоборот, среди «неблагополучной» молодежи преобладают лица с незаконченным средним (24%) и средним (21%) образованием в противовес молодежи с высшим образованием (14%) (рис. 4).

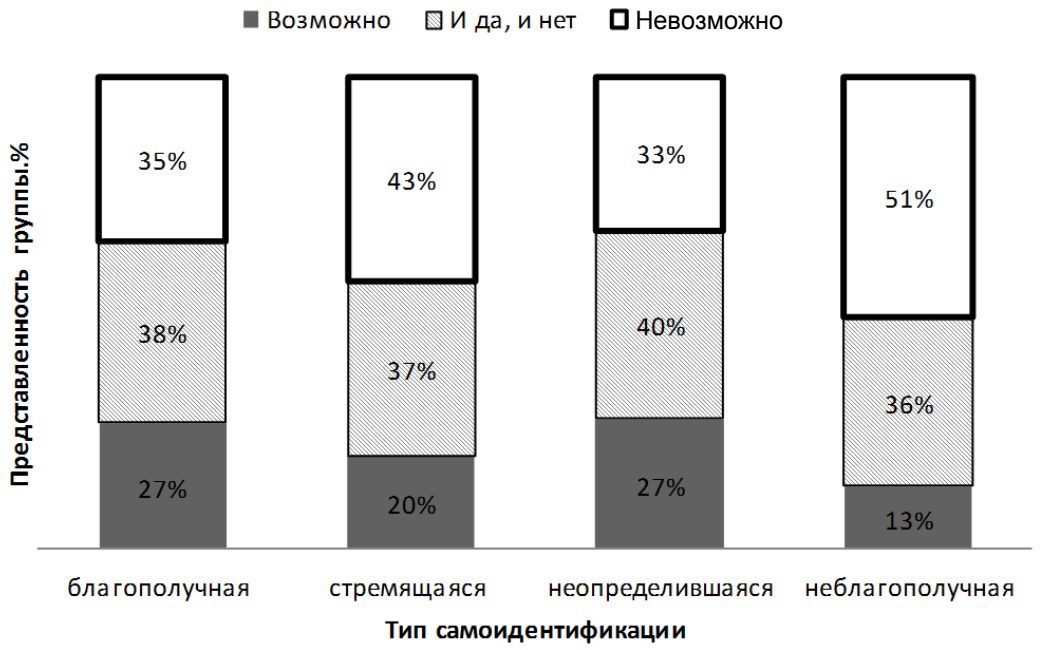


Рис. 5. Представленность групп по отношению к сотрудничеству между властными и безвластными в обществе среди типов самоидентификации работающей молодежи (1994–2012 гг.)

Отношение к сотрудничеству между властными и безвластными

Анализ отношения к социальной солидарности среди выделенных типов социальной самоидентификации позволил выявить, что в среднем за все годы исследований (1994–2012 гг.) к сотрудничеству между властными и безвластными людьми в обществе наиболее негативное отношение имела «неблагополучная» молодежь, большая часть которой (51%) считала, что оно невозможно; а наиболее позитивное отношение имела молодежь с типами самоидентификации «благополучный» и «неопределившийся»: около трети такой молодежи (27%) считала, что данная социальная солидарность возможна.

В целом отметить статистическую значимость взаимосвязи между типами самоидентификации и отношением к сотрудничеству между властными и безвластными нельзя, так как в каждой группе доля неопределившихся с однозначным ответом составляла более трети (38%) (коэффициент корреляции Гамма составил 0.143 при $p<0.001$) (рис. 5).

Отношение к сотрудничеству между бедными и богатыми

Если рассматривать отношение к возможности сотрудничества между бедными и богатыми в обществе, можно отметить, что в среднем за все время исследований (с 1994 по 2012 гг.) наиболее позитивно относительно данной социальной солидарности были настроены представители «благополучной» и «неопределившейся» молодежи: 38% в каждой группе отмечали возможность такого сотрудничества. А наиболее негативны в данном вопросе были представители «неблагополучного» типа самоидентификации среди молодежи, значительная доля которых (43%) отмечала, что возможность сотрудничества между бедными и богатыми невозможна.

В целом отметить статистическую значимость взаимосвязи между типами самоидентификации и отношением к сотрудничеству между бедными и богатыми людьми в обществе нельзя, так как в каждой группе доля неопределившихся с однозначным ответом составляла более трети (39%) (коэффициент корреляции Гамма составил 0.174 при $p<0.001$) (рис. 6).

Отношение к сотрудничеству между поколениями

Данные показывают, что в отношении сотрудничества между поколениями представители работающей молодежи наиболее лояльны. И независимо от типа самоидентификации большинство признает его возможным. Однако следует отметить, что, как и в случае других показателей социальной солидарности, «неблагополучная» молодежь имеет самое негативное отношение на фоне других типов самоидентификации. Так, в среднем за все годы исследований соотношение долей позитивно настроенной молодежи составило 64% среди «благополучной» молодежи к 48% среди «неблагополучной».

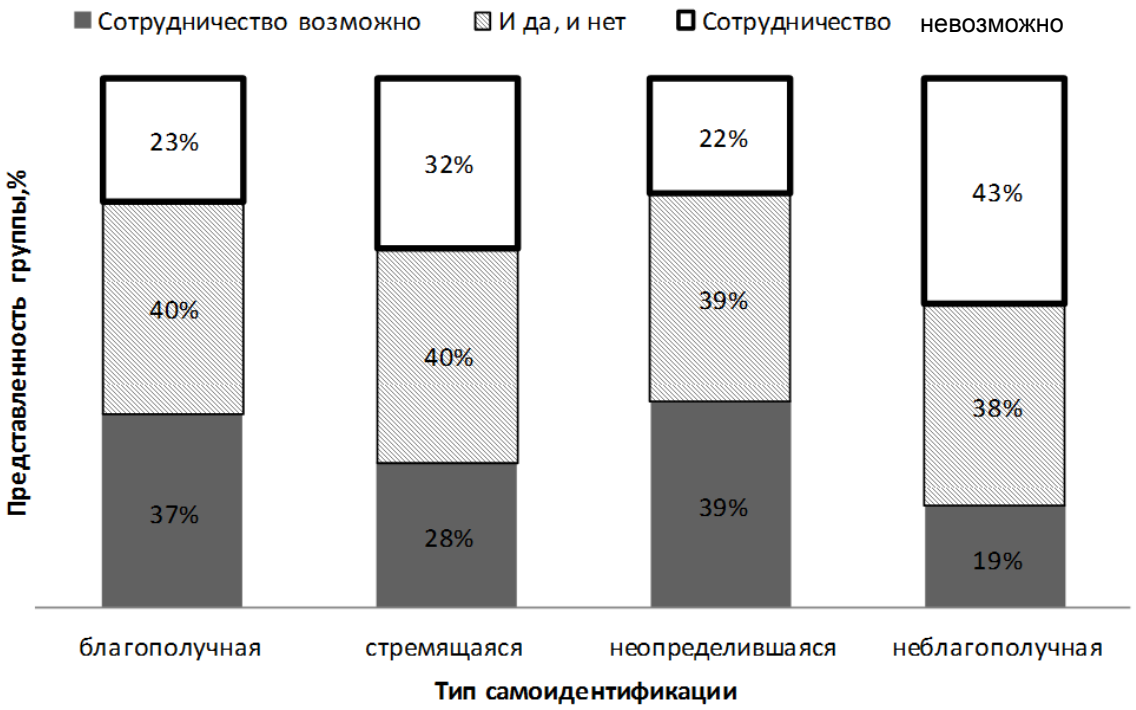


Рис. 6. Представленность групп по отношению к сотрудничеству между бедными и богатыми в обществе среди типов самоидентификации работающей молодежи (1994–2012 гг.)

Отметить статистическую значимость взаимосвязи между типами самоидентификации и отношением к сотрудничеству между поколениями в обществе тоже нельзя, так как в каждой группе молодежи с определенными типом самоидентификации доли респондентов с похожим мнением примерно равны (коэффициент корреляции Гамма составил 0.160 при $p<0.001$) (рис. 7).

Итак, в структуре современной работающей молодежи 4 основных типа самоидентификации представлены следующим образом. «Благополучная молодежь составляет большую часть всей работающей молодежи (42%), ощущает себя в среднем экономическом и политическом положении, уверена в завтрашнем дне и удовлетворена своей жизнью. «Стремящаяся» молодежь составляет 17%, ощущает себя в среднем экономическом и политическом положении, не совсем уверена в завтрашнем дне, но удовлетворена своей жизнью. «Неблагополучная» молодежь составляет 20%, ощущает себя бедной и безвластной, не совсем уверена в завтрашнем дне и не совсем удовлетворена своей жизнью.

Важным выводом является существование большого различия в отношении к социальной солидарности между двумя крайними типами – «благополучной» и «неблагополучной» молодежью (одни выступают за социальную солидарность в обществе, а другие против). Наиболее благоприятной группой (с высоким уровнем социального самочувствия) является молодежь, имеющая законченное высшее или среднее специальное образование, проживающая в городе.

Важно отметить, что доля «неблагополучной» молодежи с 1994 г. по 2012 г. сократилась вдвое, что может говорить о положительной динамике последнего десятилетия в состоянии самоидентификации работающей молодежи. Однако к 2012 г. группа молодежи с негативной самоидентификацией (а значит, и негативными социальными установками) составляла в обществе около 20%. Можно оценить, какую степень риска для социального благополучия она представляет.

Примечания

1. «Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ-ВШЭ» (негосударственное лонгитюдное обследование домохозяйств) представляет собой серию ежегодных общенациональных репрезентативных опросов на базе вероятностной стратифицированной многоступенчатой территориальной выборки, разработанной при участии ведущих мировых экспертов в этой области. Это международный

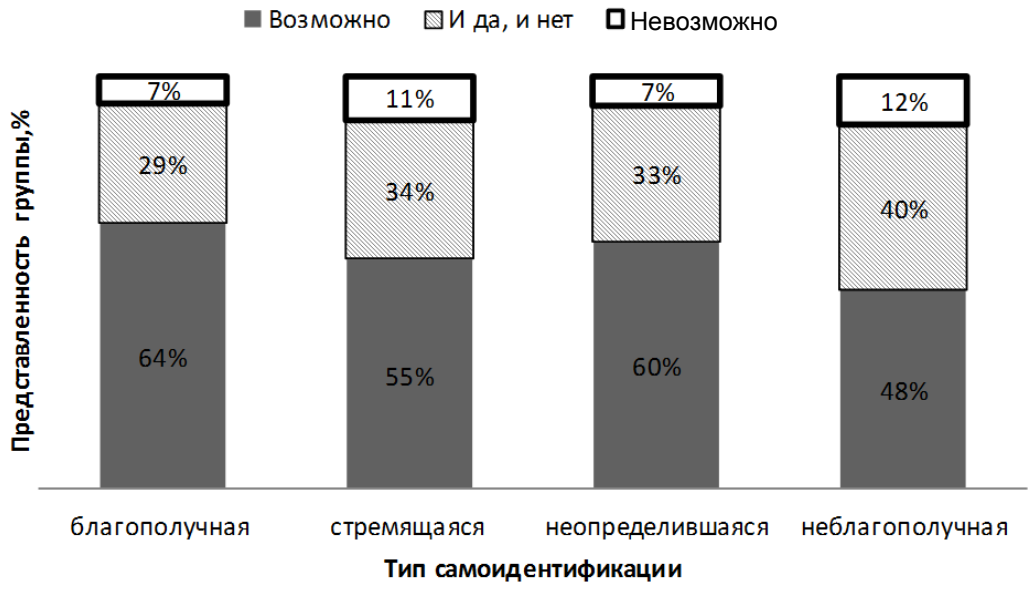


Рис. 7. Представленность групп по отношению к сотрудничеству между поколениями в обществе среди типов самоидентификации работающей молодежи (1994–2012 гг.)

исследовательский проект, осуществляемый Национальным исследовательским университетом – Высшей школой экономики и ЗАО «Демоскоп» при участии Центра народонаселения университета Северной Каролины в Чапел Хилле (США) и Института социологии РАН. Начиная с 2010 г., проект получил новое имя «Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ-ВШЭ» (RLMS-HSE) и его данные стали общедоступными для исследователей в России и за рубежом.

Список литературы

1. Чупров В.И., Зубок Ю.А., Уильямс К. Молодежь в обществе риска. 2-е изд. М.: Наука, 2003. 231 с.
2. Горшков М.К., Шереги Ф.Э. Молодежь России: социологический портрет. М.: ЦСПиМ, 2010. 592 с.
3. Леви-Брюль Л. Сверхъестественное в первобытном мышлении. М.: Педагогика-Пресс, 1994. 607 с.
4. Малиновский Б. Магия, наука и религия / Пер. с англ. М.: Рефл-бук, 1998. 304 с.
5. Леви-Стросс К. Первобытное мышление. М.: Республика, 1999. 384 с.
6. Гуссерль Э. Кризис европейских наук и трансцендентальная феноменология. СПб.: Владимир Даль, 2004. 400 с.
7. Шюц А. Избранное: Мир, светящийся смыслом / Пер. с нем. и англ. М.: Российская политическая энциклопедия, 2004. 1056 с.
8. Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания. М.: Медиум, 1995. 323 с.
9. Гарфинкель Г. Исследования по этнометодологии. СПб.: Питер, 2007. 335 с.
10. Хайдеггер М. Бытие и время / Пер. с нем. М.: Ad Marginem, 1997. 452 с.
11. Ясперс К. Разум и экзистенция. М.: Канон+ РООИ Реабилитация, 2013. 448 с.
12. Сартр Ж.-П. Бытие и ничто: Опыт феноменологической онтологии. М.: Республика, 2000. 639 с.
13. Гоффман И. Представление себя другим. М.: Канон-Прогресс-Ц; Кучково поле, 2004. 304 с.
14. Мид Дж. От жеста к символу // Американская социологическая мысль: Тексты / Под ред. В.И. Добренькова. М.: Международный университет бизнеса и управления, 1996. С. 116–122.
15. Кули Ч. Человеческая природа и социальный порядок / Пер. с англ. М.: Идея-Пресс; Дом интеллектуальной книги, 2000. 320 с.
16. Фрейд З. Психология бессознательного: Сб. произведений / Сост., науч. ред., авт. вступ. ст. М.Г. Ярошевского. М.: Просвещение, 1989. 448 с.
17. Юнг К.Г. Психология бессознательного / Пер. с англ. 2-е изд. М.: Когито-Центр, 2010. 352 с.
18. Фромм Э. Человек для самого себя / Пер. с англ. М.: АСТ Москва, 2010. 350 с.
19. Олпорт Г. Становление личности: Избранные труды. М.: Смысл, 2002. 264 с.
20. Хабермас Ю. Моральное сознание и коммуникативное действие / Пер. с нем. под ред. Д.В. Скляднева. СПб.: Наука, 2000. 380 с.
21. Луман Н. Социальные системы. Очерк общей теории / Пер. с нем.; Под ред. Н.А. Головина. СПб.: Наука, 2007. 641 с.
22. Деррида Ж. Письмо и различие / Пер. с франц. СПб.: Академический проект, 2000. 432 с.
23. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Т. 1. М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. 700 с.

24. Linton R. The cultural background of personality. New York, 1945. 346 p.

25. Дарендорф Р. Тропы из Утопии. Работы по теории и истории социологии. М.: Праксис, 2002. 536 с.

26. Riesman D. The Lonely Crowd: A Study of the Changing American Character. Abridged and Revised Edition. Yale University Press, 2001. 351 p.

27. Парсонс Т. О структуре социального действия. М.: Академический проект, 2000. 880 с.

28. Мертон Р. Социальная теория и социальная структура. М.: АСТ Москва, Хранитель, 2006. 874 с.

29. Дюркгейм Э. Социология. М.: Канон, 1995. 352 с.

30. Вебер М. Избранные произведения / Пер. с нем. Сост., общ. ред. и послесл. Ю.Н. Давыдова; Предисл. П.П. Гайденко. М.: Прогресс, 1990. 808 с.

31. Сорокин П.А. Человек. Цивилизация. Общество / Общ. ред., сост. и предисл. А.Ю. Согомонова. М.: Политиздат, 1992. 543 с.

32. Ядов В.А. Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности: Диспозиционная концепция. 2-е расширенное изд. М.: ЦСПиМ, 2013. 376 с.

33. Кон И.С. Социология личности. М.: Политиздат. 1967. 383 с.

34. Леонтьев Д.А. Очерк психологии личности. М.: Смысл, 1993. 43 с.

35. Узнадзе Д.Н. Психология установки. СПб.: Питер, 2001. 414 с.

36. Тугаринов В.П. Природа, цивилизация, человек. Издательство ленинградского университета. Ленинград, 1978. 127 с.

37. Ярошевский Т.М. Личность и общество. М.: Прогресс, 1973. 544 с.

38. Резвицкий И.И. Философские основы теории индивидуальности. Л.: Изд-во ЛГУ, 1973. 175 с.

39. Ананьев Б.Г. Человек как предмет познания. Л.: Изд-во ЛГУ, 1968. 339 с.

40. Божович Л.И. Проблемы формирования личности М.: Институт практической психологии; Воронеж: МОДЭК, 1997. 352 с.

41. Константиновский Д.Л. Самоопределение или адаптация? // Мир России. 2003. № 2. С. 123–143.

42. Дудченко О.Н., Мытиль А.В. Социальная идентификация и адаптация личности // Социологические исследования. 1995. № 6. С. 110–119.

43. Солодникова И.В. Социальная идентичность и жизненный путь личности. М.: Институт молодежи, 1993. 116 с.

44. Асмолов А.Г. Психология личности: Учебник. М.: Изд-во МГУ, 1990. 367 с.

45. Резник Ю.М. Социальное измерение жизненного мира (введение в социологию жизни). М.: Союз, 1995. 100 с.

46. Артемьев А.И. Социология личности. 2-е изд. М.: Арба Т-XXI, 2001. 256 с.

47. Смирнов П.И. Социология личности. СПб.: Социологическое общества им. М.М. Ковалевского, 2001. 472 с.

48. Немировский В.Г. Социология личности: теория и опыт исследования. Красноярск: Изд-во Красноярского ун-та, 1989. 194 с.

49. Здравосмыслов А.Г. Потребности. Интересы. Ценности. М.: Политиздат, 1986. 223 с.

50. Бойков В.Э. Ценности и ориентиры общественного сознания россиян // Социологические исследования. 2004. № 7. С. 46–52.

TYPOLOGIZATION OF YOUNG WORKERS' SELF-IDENTIFICATION

V.Yu. Khimich

Classification of young workers by type of self-identification (economic, political, confidence in the future, and life satisfaction) using k-means clustering was performed based on empirical data of the Russia Longitudinal Monitoring Survey of HSE from 1994 to 2012. The research based on the analysis of 19 501 representatives of young workers aged 16 - 30 has identified four main types of young workers' self-identification. These types may be conventionally designated as follows: "well-to-do", "aspiring", "undecided", "disadvantaged". Our data show that over the years of the research period, on average, the largest section in the structure of young workers consists of those with the "well-to-do" self-identification (42%). However, the "disadvantaged" young workers with negative indicators of self-identification account for almost a quarter (20%). It is a relatively high figure and a disturbing element in the structure of modern society, since it has a negative correlation with social solidarity (cooperation between the rich and the poor, the powerful and the powerless) and under any social crisis it can destabilize society.

Keywords: young workers, economic self-identification, political self-identification, confidence in the future, life satisfaction, k-means clustering.

References

1. Chuprov V.I., Zubok Yu.A., Uil'yams K. Molodezh' v obshchestve riska. 2-e izd. M.: Nauka, 2003. 231 s.

2. Gorshkov M.K., Sheregi F.E. Molodezh' Rossii: sotsiologicheskiy portret. M.: TsSPiM, 2010. 592 s.

3. Levi-Bryul' L. Sverkh"estestvennoe v pervobytnom myshlenii. M.: Pedagogika-Press, 1994. 607 s.

4. Malinovskiy B. Magiya, nauka i religiya / Per. s angl. M.: Reflbuk, 1998. 304 s.

5. Levi-Stross K. Pervobytnoe myshlenie. M.: Respublika, 1999. 384 s.

6. Gusserl' E. Krizis evropeyskikh nauk i transtsendental'naya fenomenologiya. SPb.: Vladimir Dal', 2004. 400 s.

7. Shyuts A. Izbrannoe: Mir, svetyashchiysya smyslom / Per. s nem. i angl. M.: Rossiyskaya politicheskaya entsiklopediya, 2004. 1056 s.

8. Berger P., Lukman T. Sotsial'noe konstruirovanie real'nosti. Traktat po sotsiologii znaniya. M.: Medium, 1995. 323 s.
9. Garfinkel' G. Issledovaniya po etnometodolgii. SPb.: Piter, 2007. 335 s.
10. Khaydegger M. Bytie i vremya / Per. s nem. M.: Ad Marginem, 1997. 452 s.
11. Yaspers K. Razum i ekzistentsiya. M.: Kanon+ ROOI Reabilitatsiya, 2013. 448 c.
12. Sartr Zh.-P. Bytie i nichto: Opyt fenomenologicheskoy ontologii. M.: Respublika, 2000. 639 c.
13. Goffman I. Predstavlenie sebya drugim. M.: Kanon-Progress-Ts; Kuchkovo pole, 2004. 304 c.
14. Mid Dzh. Ot zhesta k simvolu // Amerikanskaya sotsiologicheskaya mysl': Teksty / Pod red. V.I. Dobren'kova. M.: Mezhdunarodnyy universitet biznesa i upravleniya, 1996. S. 116–122.
15. Kuli Ch. Chelovecheskaya priroda i sotsial'nyy poryadok / Per. s angl. M.: Ideya-Press; Dom intellektual'noy knigi, 2000. 320 c.
16. Freyd Z. Psikhologiya bessoznatel'nogo: Sb. proizvedeniy / Sost., nauch. red., avt. vstup. st. M.G. Yaroshevskogo. M.: Prosveshchenie, 1989. 448 s.
17. Yung K.G. Psikhologiya bessoznatel'nogo / Per. s angl. 2-e izd. M.: Kogito-Tsentr, 2010. 352 s.
18. Fromm E. Chelovek dlya samogo sebya / Per. s angl. M.: AST Moskva, 2010. 350 s.
19. Olport G. Stanovlenie lichnosti: Izbrannye trudy. M.: Smysl, 2002. 264 s.
20. Khabermas Yu. Moral'noe soznanie i kommunikativnoe deystvie / Per. s nem. pod red. D.V. Sklyadneva. SPb.: Nauka, 2000. 380 s.
21. Luman N. Sotsial'nye sistemy. Ocherk obshchey teorii / Per. s nem.; Pod red. N.A. Golovina. SPb.: Nauka, 2007. 641 s.
22. Derrida Zh. Pis'mo i razlichie / Per. s frants. SPb.: Akademicheskiy proekt, 2000. 432 s.
23. Marks K., Engel's F. Sochineniya. T. 1. M.: Gosudarstvennoe izdatel'stvo politicheskoy literatury, 1955. 700 s.
24. Linton R. The cultural background of personality. New York, 1945. 346 p.
25. Darendorf R. Tropy iz Utopii. Raboty po teorii i istorii sotsiologii. M.: Praksis, 2002. 536 s.
26. Riesman D. The Lonely Crowd: A Study of the Changing American Character. Abridged and Revised Edition. Yale University Press, 2001. 351 p.
27. Parsons T. O strukture sotsial'nogo deystviya. M.: Akademicheskiy proekt, 2000. 880 s.
28. Merton R. Sotsial'naya teoriya i sotsial'naya struktura. M.: AST Moskva, Khranitel', 2006. 874 s.
29. Dyurkgeym E. Sotsiologiya. M.: Kanon, 1995. 352 c.
30. Veber M. Izbrannye proizvedeniya / Per. s nem. Sost., obshch. red. i poslesl. Yu.N. Davydova; Predisl. P.P. Gaydenko. M.: Progress, 1990. 808 s.
31. Sorokin P.A. Chelovek. Tsivilizatsiya. Obshchestvo / Obshch. red., sost. i predisl. A.Yu. Sogomonova. M.: Politizdat, 1992. 543 s.
32. Yadov V.A. Samoregulyatsiya i prognozirovanie sotsial'nogo povedeniya lichnosti: Dispozitsionnaya kontseptsiya. 2-e rasshirennoe izd. M.: TsSPiM, 2013. 376 c.
33. Kon I.S. Sotsiologiya lichnosti. M.: Politizdat. 1967. 383 s.
34. Leont'ev D.A. Ocherk psikhologii lichnosti. M.: Smysl, 1993. 43 s.
35. Uznadze D.N. Psikhologiya ustanovki. SPb.: Piter, 2001. 414 s.
36. Tugarinov V.P. Priroda, tsivilizatsiya, chelovek. Izdatel'stvo leningradskogo universiteta. Leningrad, 1978. 127 s.
37. Yaroshevskiy T.M. Lichnost' i obshchestvo. M.: Progress, 1973. 544 s.
38. Rezvitskiy I.I. Filosofskie osnovy teorii individual'nosti. L.: Izd-vo LGU, 1973. 175 s.
39. Anan'ev B.G. Chelovek kak predmet poznaniya. L.: Izd-vo LGU, 1968. 339 s.
40. Bozhovich L.I. Problemy formirovaniya lichnosti M.: Institut prakticheskoy psikhologii; Voronezh: MODEK, 1997. 352 s.
41. Konstantinovskiy D.L. Samoopredelenie ili adaptatsiya? // Mir Rossii. 2003. № 2. S. 123–143.
42. Dudchenko O.N., Mytil' A.V. Sotsial'naya identifikatsiya i adaptatsiya lichnosti // Sotsiologicheskie issledovaniya. 1995. № 6. S. 110–119.
43. Solodnikova I.V. Sotsial'naya identichnost' i zhiznennyy put' lichnosti. M.: Institut molodezhi, 1993. 116 s.
44. Asmolov A.G. Psikhologiya lichnosti: Uchebnik. M.: Izd-vo MGU, 1990. 367 s.
45. Reznik Yu.M. Sotsial'noe izmerenie zhiznennogo mira (vvedenie v sotsiologiyu zhizni). M.: Soyuz, 1995. 100 s.
46. Artem'ev A.I. Sotsiologiya lichnosti. 2-e izd. M.: Arba T-XXI, 2001. 256 s.
47. Smirnov P.I. Sotsiologiya lichnosti. SPb.: Sotsiologicheskoe obshchestva im. M.M. Kovalevskogo, 2001. 472 s.
48. Nemirovskiy V.G. Sotsiologiya lichnosti: teoriya i opyt issledovaniya. Krasnoyarsk: Izd-vo Krasnoyarskogo un-ta, 1989. 194 s.
49. Zdravosmyslov A.G. Potrebnosti. Interesy. Tsennosti. M.: Politizdat, 1986. 223 s.
50. Boykov V.E. Tsennosti i orientiry obshchestvennogo soznaniya rossiyan // Sotsiologicheskie issledovaniya. 2004. № 7. S. 46–52.

УДК 316

ПОЛИТИКА В ОТНОШЕНИИ СЕМЬИ В ПЕРВЫЕ ГОДЫ СОВЕТСКОЙ ВЛАСТИ

© 2015 г.

Г.М. Цинченко

Северо-западный институт управления РАНХиГС при Президенте РФ

galina_ts55@mail.ru

Поступила в редакцию 09.09.2014

Анализ семейной политики государства в первые годы советской власти, правовых реформ в брачно-семейной сфере отражает тенденции разрушения традиционной патриархальной семьи дореволюционной России. Показана деструктивная направленность государственной политики в отношении института семьи в исследуемый период, проанализирован идеологический дискурс общественного воспитания. Рассмотрена официальная идеология государственной семейной политики советского периода.

Ключевые слова: семья, правовые реформы, семейная политика, материнство, общественное воспитание.

Актуальность данной статьи обусловлена значимостью вопросов, касающихся политики государства в отношении семьи в первые годы советской власти. Для современных отечественных исследователей социальная политика и ее составная часть – семейная политика советского периода остается terra incognita. Исследования до 1980-х гг. либо основывались на марксистко-ленинских подходах, либо направлялись приоритетами холодной войны. Эти и другие подходы не позволяли проанализировать противоречия советской политики в отношении семьи. Новый ракурс исследования советского периода позволяет найти подходы к интерпретации настоящего и к сценариям будущего.

Необходимо отметить, что в исследованиях советского и постсоветского периода понятие «семейная политика» является относительно новым. В политическом и академическом дискурсе соответствующий термин стал использоваться в конце 1970-х гг., а российскими исследователями только в начале 1990-х гг.

Влияние социалистической революции на брачно-семейные отношения в России и сегодня остается дискуссионным вопросом в отечественной социологии семьи. Первые годы советской власти характеризуются как период разрушения традиционной семьи и отказа от приемственности семейного законодательства, связанного с формированием новых отношений между супругами, родителями и детьми. В идеологическом дискурсе разрабатываются и популяризируются идеи общественного воспитания, обобществления родительских функций. Формирование и особенности реализации государственной политики в отношении семьи в эти годы были детерминированы идеологическими установками. Если обратиться к определению Ф. Энгельса, согласно которому основой моногамной семьи является рождение и воспитание детей, а также последующее наследование права собственности [1], становятся понятны те противоречивые процессы, которые происходили в российской семье в советский период. Вместо наследования частной собственности наследовалась весьма ограниченная личная собственность, что ослабляло эту основу семьи и брака [2, с. 33]. Объективной причиной стала пролетарская революция и последовавшие за ней коллективизация, индустриализация, политические репрессии и военные катаклизмы, оказавшие сильное негативное влияние на семью в XX веке, разрушавшие семейные связи. Политическая причина заключалась в том, что наиболее отчетливо деструктивная направленность государственной политики в отношении семьи была выражена в первые послереволюционные годы.

Правовые реформы советского государства в брачно-семейной сфере

Первые реформы советского государства в области брачно-семейных отношений ускорили уже начавшийся до революции процесс распада старой семьи патриархального типа. Еще в начале XX в. в рабочей среде наметились снижение рождаемости, ослабление экономических связей между супругами, родителями и детьми, усиление самостоятельности женщины [3]. Однако для большинства «брак означал полное слияние двух существ, пожизненное шествие их по дороге жизни и совместное осуществление поставленных себе задач. Эта связь была до сих

пор достаточно прочной и для огромного большинства – пожизненной. Два существа, действительно, превращались в «плоть едину» и совместно с детьми представляли своего рода «государство в государстве», – отмечал П. Сорокин. Церковь определяла брак как таинство. Юристы понимали под браком «состояние полной жизненной общности между супругами, пожизненную связь, основанную на божеском и человеческом праве» [3, с. 65]. По сути, дореволюционная семья была самостоятельной, независимой хозяйственной ячейкой, в дела которой государство почти не вмешивалось, за исключением случаев уголовного характера. Власть предоставляла «полную самостоятельность и ревниво оберегала ее прочность, независимость и ее основы. Посягательства на ослабление или разрыв супружеской связи (половая чистота, оскверняемая прелюбодеянием, и внебрачные половые связи) всячески преследовались и, особенно в древности, жестоко карались» [3, с. 65]. Церковь и государство стремились сильнее закрепить эту связь, всячески мешали разрыву семейных уз через разводы или раздельное проживание. Как союз родителей и детей семья была «домашним очагом» и первой школой и воспитателем. Родители обладали как рядом прав по отношению к детям, так и обязанностями – заботиться не только об их материальной обеспеченности, но и об умственном и нравственном воспитании. Определенные права и обязанности лежали и на детях. Жена была отдана в опеку мужу, дети – в распоряжение родителей. Общность имущества супругов, солидарность их интересов и передача материальной и духовной заботы о детях в руки родителей свидетельствовали о том, что семья была цельной общественной единицей, ведущей свою самостоятельную жизнь [3, с. 66].

Октябрьский переворот юридически не уничтожил институт семьи, но в значительной степени политизировал его положениями декретов Совета народных комиссаров от 19 и 20 декабря 1917 г. Признавалось действительным лишь гражданское оформление семейных отношений, было запрещено многобрачие даже для лиц, исповедовавших ислам. Люди, венчанные в церкви, не признавались отныне супругами в юридическом смысле, а уничтожение церковного брака как альтернативы гражданскому являлось несомненным наступлением на права личности и не соответствовало провозглашенной свободе вероисповедания. По сути дела, советская власть, утвердив своими первыми декретами гражданский брак, отстранив церковь от решения вопросов развода, уничтожила тем самым феодальные основы семейной жизни [4, с. 237–239, 247–249].

В первые годы после революции семья стала рассматриваться как пережиток «буржуазного» прошлого, способствующий эксплуатации женщин и сохранению патриархального чувства собственности у мужчин. Правила приличия, принятые до революции, осмеивались как «мещанство» и «обывательщина», молодое поколение в особенности отличалось сексуальной свободой и неуважением к институту брака. Обычным явлением стали «свободные», незарегистрированные браки. Данное положение было закреплено законодательно в Кодексе о браке и семье 1926 г., согласно которому любое постоянное совместное проживание, зарегистрированное или нет, считалось семьей [5, с. 83]. Дети, рождавшиеся в результате такого сожительства, обладали всеми правами, как и дети в зарегистрированном браке. Развод можно было получить на основании простого заявления, причем достаточно было известить партнера по браку о разводе, но согласия его не требовалось.

Такова была правовая регламентация. На практике же многие видные деятели Советского государства всячески стремились резко перейти от феодальных норм брачных отношений к так называемым «социалистическим».

Деструктивная направленность государственной политики в отношении института семьи

Пришедшее к власти в октябре 1917 г. правительство осудило семью как буржуазный институт и пообещало упразднить ее, так как, по мнению большевиков, «семья как хозяйственная единица, с точки зрения народного хозяйства, должна быть признана не только беспомощной, но и вредной... Коммунистическое общество упраздняет семью, семья утрачивает значение хозяйственной ячейки с момента перехода народного хозяйства в эпоху диктатуры пролетариата» [6, с. 18]; «семья, воспитывая и утверждая эгоизм, ослабляет скрепы коллектива и затрудняет строительство коммунизма» [7, с. 29]. Среди членов коммунистической партии было много приверженцев идеологической позиции, заключающейся в том, что семья – это один из старых институтов, который должен быть разрушен и заменен другими социальными формами. Народный комиссар просвещения А.В. Луначарский считал, что семьи создают неправильные типы людей, то есть «не людей, которые сделают вклад в общественный коллектив, но людей, которые будут индивидуалистами» [8, с. 34].

По мнению большевиков, для женщин брак и материнство являлись главными препятствиями женской эмансипации. «Семья отмирает, она не нужна ни государству, ни людям… на месте эгоистической замкнутой семейной ячейки вырастает большая всемирная трудовая семья» [9, с. 15], – писала А.М. Коллонтай, один из основных идеологов большевизма в области семейной политики и феминизации, еще в 1919 г.; а в 1923 г. она заявила, что советское правительство «снимет бремя материнства с женских плеч и переложит его на государство». Она также добавляла, что «семья в ее буржуазном понимании вымрет» [10, с. 146, 161–162]. По сути, проводилась политика ликвидации института семьи. Представитель наркомата юстиции Я.И. Бранденбургский заявлял: «Семья, конечно, исчезнет и будет заменена государственной организацией общественного воспитания и социального обеспечения» [11, с. 117]. Превалирующей в социальной политике большевиков к концу 1920-х гг. становилась мысль о том, что новый человек – это, прежде всего, передовой общественник, для которого интересы коллектива всегда должны быть выше личных. Эти же идеи пропагандировались и в молодежной печати. «Социальное положение рабочего парня и девушки, – писалось в журнале «Молодая гвардия» в 1923 г., – целый ряд объективных условий, жилищных и т.д. не позволяет им жить вместе или, как говорят, пожениться. Да, эта женитьба – это обрастание целым рядом мещанских наслоений, обзаведение хозяйством, кухней, тестем, тещей, родственниками, – все это связано с отрывом, мы бы сказали, от воли, свободы и очень часто от любимой работы, от союза (комсомола)» [12, с. 154]. В силу особенностей психологии юношеству свойственно стремление к ниспровержению или, во всяком случае, к ревизии принципов жизни старших поколений. Любая (даже абсурдная) идея, высказанная в печати, а к тому же еще и лидером правящей партии, представителем государства, воспринималась как истина. Противоречивое воздействие на отношение молодых людей к семье оказали и советские законы, демократизировавшие процедуру разводов. Значительная часть юношей и девушек в новом брачно-семейном законодательстве нашла прежде всего оправдание свободных связей. Не случайно весьма популярной в среде молодежи заводских окраин Петрограда в начале 20-х гг. была частушка: «Советская власть, мужа не боюся, / Если плохо будем жить, возьму разведуся» [13, с. 351].

Такие представления молодежи становились опасной игрушкой в руках ретивых сторонников нового представления о семье, которые утверждали: «При социалистическом обществе дезинтеграция семьи достигнет своего завершения. Социализм несет с собой отмирание семьи» [14, с. 375]. Революционное крушение идеалов, отрицание основополагающих принципов и человеческих ценностей, и в частности религии, привели к «новой морали» вседозволенности, безнаказанности, безответственности, всколыхнули низменные человеческие чувства и настроения, которые приобрели безудержную силу [15, с. 91]. Число разводов стало стремительно расти.

Удар по патриархальной семье наносили также активная пропаганда и создание бытовых коммун в городах. Особый размах это явление получило во второй половине 1920-х гг., когда не только была восстановлена довоенная численность населения в целом и рабочих в частности, но и наметился рост горожан. Появились коммуны на фабриках, возникали межрайонные коммуны, как, например, Московско-Нарвская в Ленинграде, которая не только обобществляла всю одежду, но и платила алименты за своих членов. Коммуны способствовали если не уничтожению семьи, то ее политизации. Такую же цель преследовала и новая обрядовость, в которую вовлекалась молодежь («красные свадьбы» и «красные крестины»). Именно на коммуну руководители коммунистической партии возлагали надежды в деле переустройства семейного быта. Ряд теоретиков организации коммун видел в них средство отвлечения от семейной жизни, так как «коммунисты ни в коем случае не могут являться сторонниками семейного очага» [16, с. 56]. Молодежи настойчиво внушалось, что новый человек – это прежде всего передовик-общественник, для которого интересы класса, коллектива всегда должны быть выше личных. Такие идеи не могли не привести к конфликтам в молодых семьях, и в 1930-е гг. эти конфликты приобрели массовый характер. На страницах «Комсомольской правды» развернулась дискуссия по проблемам семьи. Собранная подборка писем показывает, что молодые рабочие не могли жениться их-за общественных и производственных перегрузок.

«Вот поженились мы, и вижу: из-за Нюры работа страдает. Решил взяться за работу, дома скандалы. Поругаешься и уйдешь в ячейку, а оттуда возвращаешся в час ночи», – писал секретарь комитета ВЛКСМ одного из ленинградских заводов [17]. «Может, семья является лишним грузом, тянущим комсомольцев назад

или в сторону от прямых целей и задач?» – пыталась понять молодая работница [18, с. 8].

Несмотря на то, что в крестьянской России брак имел высокий статус (считалось, что не выходят замуж и не женятся только нравственно и физически неполноценные), отток молодежи в города уже до революции ослабил прочность семей и снизил престиж семейной жизни, а примат общественного над личным, активно пропагандировавшийся в Советском государстве, усилил эти тенденции. Статус семьи в сознании молодых ленинградских рабочих был основательно поколеблен и благодаря старательному муссированию вопросов о функциях семьи в новом обществе. Сомнительные, но тогда считавшиеся прогрессивными идеи и варианты брачных отношений навязывались в сборниках комсомольских песен частушками о семейной жизни:

«Эх, била меня мать и поучала,
С комсомольцами гулять запрещала.
Лучше б дома, говорит, ты сидела,
Поучилась щи варить, хлебы делать.
Нет, мамаша, все ты зря, эти вещи
Спокон века кабалят бедных женщин» [19].

После революции в промышленности начал интенсивно применяться женский труд. Так, в 1928 г. в промышленности Ленинграда было занято 37% женщин из всех рабочих, в 1934 г. – 45.7%, а в 1937 г. – 49.6%. Эта ситуация обусловливалась не только экономическими, но и идеологическими причинами. «В условиях ликвидации безработицы и все возрастающей потребности в новых рабочих кадрах создаются все возможности для фактического раскрепощения женщины от домашнего хозяйства и приобщения ее к общественно-производительному труду», – подчеркивалось в постановлении Коллегии народного комиссариата труда РСФСР от 15 февраля 1931 г. [20, с. 9]. На многих ударных стройках объявлялась мобилизация «внутренних человеческих ресурсов» – женщин, которые приезжали на стройку вместе с мужьями.

Несмотря на согласие между коммунистическими лидерами и ведущими педагогами того времени в том, что семья должна быть уничтожена, все же в первое десятилетие после революции семье не нашлось подходящей замены, хотя социальный институт семьи в России в послереволюционный период претерпел существенные изменения. Активно распространялись идеи понимания брака как любовного и товарищеского союза двух равных, свободных и одинаково независимых членов коммунистического общества, женского равноправия. Женщина должна была стать не только финансово, но и духовно независимой. Для достижения экономической независимости женщин был принят ряд декретов: был введен оплачиваемый отпуск по беременности, а также запрет на тяжелый физический труд в ранние и поздние сроки беременности; предоставлялись оплачиваемые перерывы для кормления младенцев; начали открывать ясли и детские сады. Женщина получила не только возможность раздельного владения имуществом в браке, но и свободу перемещения.

Необходимо отметить, что сразу после революции и в последующие годы семья функционировала в условиях постоянного вмешательства государства в ее приватную сферу, навязывания образа жизни и моделей поведения. Первый нарком здравоохранения Н.А. Семашко полагал, что «вопрос об аборте должен решаться не с точки зрения прав личности, а с точки зрения интересов всего коллектива» [21, с. 20]. Аборты были разрешены. Представительницы женской части правящей большевистской верхушки делали акцент на социальном аспекте прерывания беременности, считая, что эта операция способствует «втягиванию женщин в общественную жизнь» [22, с. 78]. Значительно упростилась процедура развода. Вместо церковных таинств венчания и крещения детей была введена светская процедура регистрации брака и рождения детей. Церковь отделялась от государства. Внебрачные дети получили равные права с детьми, рожденными в браке. В терминологии того времени, «дети, произошедшие от сожительства, поступают в собственность республики» [15, с. 91]. Эти положения были введены декретом «О гражданском браке, о детях и ведении актов состояния» 18 декабря 1917 г., а затем включены в Семейный кодекс 1918 г. Как писал В.И. Ленин, «советская власть первая и единственная в мире уничтожила полностью все старые буржуазные подлые законы, ставящие женщину в неравное положение с мужчиной, дающие привилегии мужчине, например, в области брачного права или в области отношений к детям» [цит. по: 23, с. 156]. Таким образом, в тенденциях, которые возникли в сфере брачно-семейных отношений после революции 1917 г., проявились разрушительные силы, обуздать которые новое государство не могло, а часто и не стремилось, так как цель политики исходила из главного постулата – «разрушить все до основания, а затем» на «развалинах» построить нечто «новое». Любой революционный переворот, какими бы благими намерениями он ни прикрывался, всегда несет людям горе и раз-

рушение традиционных основ жизни, негативно отражается на деятельности существующих социальных институтов, особенно семьи, которая берет на себе все тяготы по воспроизводству населения. Поэтому кризис в политике, экономике, культуре есть и кризис семьи [15, с. 92]. Мнение отечественных и зарубежных ученых касательно позиции и действий коммунистов в отношении семьи во многом совпадает с мнением западногерманского публициста К. Менерта: «Советское правительство сразу же после революции повело борьбу с семьей [24, с. 66]. Для них (коммунистов) семья – это бельмо на глазу, и не только из-за ее консервативности. Их раздражает уже само существование этого единственного в стране не контролируемого ими института, самобытной и замкнувшейся в себе ячейки, инородного тела в государстве, которое во всех остальных отсеках контролируется сверху донизу» [24, с. 70, 89]. А.Г. Харчев отмечал, что «семья – хранительница не только традиционной русской культуры, быта, основа социализации человека, но и связь исторических времен, разрушив которую, общество превращается в «иванов, не помнящих родства». Именно здесь больше всего потеряла, порой безвозвратно, наша нация» [15, с. 93].

Идеологический дискурс общественного воспитания

В течение первых десяти лет послереволюционного периода членами нового советского правительства было предложено три направления развития отношения государства к семье в переходный период от социализма к коммунизму [25, с. 893–902].

Наиболее радикальным было первое направление, которое ратовало за полное разрушение семьи и ее замену коллективным воспитанием детей в государственных учреждениях. Сторонники этого направления утверждали, что отмирание семьи оправдано марксистской идеологией. Второе направление поддерживалось теми, кто верил, что семья будет функционировать даже при социализме. Цели сторонников этого направления заключались в понимании необходимости работать с родителями для помощи в воспитании здоровых и счастливых детей. Представители третьего направления предлагали рассматривать детей как агентов революции в отношении взрослых членов семьи при условии, что дети смогут жить дома при отсутствии риска воспринимать прежний образ жизни.

Даже сторонники уничтожения семьи признавали, что для наилучшего результата воспитания детей в советском государстве нужно работать с семьей, а не против нее. Они понимали, что в то время это было единственным выбором и старались сделать как можно больше в данном направлении. Сторонники второго направления считали, что семья вместе с другими социальными институтами будет заниматься воспитанием детей. Они осознавали, что дети сначала будут в основном получать образование и воспитание в советских учреждениях, а затем приносить свои знания в семьи, родителям. А.М. Колонтай утверждала, что ребенок, воспитанный обществом, будет лучше подготовлен к новому образу жизни, чем ребенок, воспитанный в семье: «Человек, воспитанный в учреждениях республики рабочих, будет лучше приспособлен к жизни в рабочей коммуне, чем человек, чье детство прошло в закрытой среде эгоистичных семейных привычек» [26]. Эта идея казалась очень удачной, так как государство могло сконцентрировать свои усилия на будущем страны – детях. Однако идея была достаточно амбициозной, так как власти сначала должны были не только открыть соответствующие учреждения и обучить детей (что требовало колоссальных затрат), но и найти эффективный способ передачи взрослым тех знаний, которые были получены детьми.

Идея общественного воспитания, как мы уже отмечали, была одной из центральных в семейной политике этого периода, так как стояла задача воспитания нового человека – строителя коммунизма. Н.К. Крупская об идее общественного воспитания писала еще до революции, по сути имея в виду полное государственное обеспечение детей через систему детских учреждений, включая школы и детские сады [27, с. 110]. Сразу после революции правительство объявило, что забота о воспитании детей будет возложена на общество.

А.М. Колонтай считала, что воспитание детей в семье неэффективно, так как детям могут привиться консервативные буржуазные ценности, а в системе общественных образовательных учреждений, охватывающей всех детей, будут привиты навыки и черты «строителя коммунизма». Такой подход к воспитанию поддерживал и А.В. Луначарский, по мнению которого при выборе одного из двух воспитателей – родителей в лице матери и государства в лице школы – приоритет должен отдаваться школе, потому что она несет основную ответственность за воспитание молодого поколения в духе социалистических идеалов. А.М. Коллонтай, развивая идею общественного воспитания в статье «Коммунизм и семья», писала, что «вопрос освобождения женщины от тягот материнства решится сам собой, поскольку пролетарское

государство установит совершенно новый принцип: забота о подрастающем поколении превратится из заботы семьи в заботу государства. Материнство будет охраняться не только в интересах женщины, но прежде всего переходной на пути к социализму национальной экономики: необходимо спасти женщин от непродуктивной траты энергии, которая может быть эффективно использована в интересах коллектива. Необходимо защитить их здоровье, чтобы гарантировать трудовой республике приток здоровых рабочих в будущем» [28, с. 56].

Семейная политика советского государства, по мнению многих исследователей, была политикой крайнего прагматизма. Женщина рассматривалась в качестве важного человеческого ресурса для решения производственных и демографических задач, стоящих перед обществом.

Официальная идеология государственной семейной политики советского периода

Политика коммунистов по отношению к семье не может однозначно оцениваться в течение всего исторического этапа существования социалистического общества. Во время «великого перелома» 1929 г. в стране стало меняться все, и в том числе взгляды на проблему взаимоотношения полов. На рубеже 1920–1930-х гг. сформировались официальные нормы сексуальной и семейной жизни в советском обществе. Они сводились к следующему: советский человек должен ориентироваться на моногамный брак, женская сексуальность может быть реализована только посредством деторождения. Добрачная половая жизнь считалась аморальной, отклоняющиеся формы полового поведения резко осуждались [29, с. 275]. В середине 1930-х гг. советское государство перешло на позиции защиты семьи и материнства, объявив в 1936 г. аборты вне закона, сделав процедуру развода более труднодоступной и дорогостоящей (за первый развод надо было заплатить 50 руб., второй «стоил» 150 руб., третий и последующие – 300 руб. [5, с. 87]), установив льготы для многодетных матерей, преследуя безответственных отцов и мужей и клеймя их позором, утверждая авторитет родителей наравне с авторитетом школы и комсомола. Подобные перемены, по-видимому, были вызваны, в первую очередь, падением рождаемости и тревогой по поводу того, что данные о численности советского народонаселения не показывают сильного прироста, ожидавшегося при социализме. Институт свободного брака еще существовал (был упразднен только в 1940 г. [30, с. 172]), но к концу 1930-х гг. уже не пользовался такой популярностью, как раньше. Количество разводов стало сокращаться. Советские юристы, неистово критиковавшие ценности капиталистического общества и его основную ячейку – семью, кардинально поменяли свои взгляды. Так, в 1927 г. академик С.Я. Вольфсон утверждал, что «социализм несет с собой отмирание семьи», а в 1937 г. он же писал следующее: «Утверждения, что социализм несет отмирание семьи, глубоко ошибочны и вредны» [31, с. 233–234]. В.К. Никольский, специалист по изучению семьи, в эти годы считал, что «индивидуальная семья не только сохраняется, но и укрепляется как прочная форма брачного союза, основанного на взаимной любви, и ячейка социалистического быта, выполняющая ответственную задачу воспитания детей» [32, с. 72]. Он отметил важное положение, которое в дальнейшем определило семейную политику в СССР: «Конечно, брак и развод являются у нас частным делом мужчины и женщины. Но поскольку человек является самым ценным капиталом в нашей стране, поскольку драгоценнейшим достоянием нашего общественного строя являются дети, постольку все, что наносит ущерб этому драгоценнейшему достоянию (половая распущенность, легкомысленное отношение к браку, отказ от содержания своих детей и т.д.), всегда вызывало и будет вызывать вмешательство советского общественного мнения и советского законодательства» [32, с. 73].

Классовые подходы, идеи построения коммунистического общества в мировом масштабе и создания материально-технической базы коммунизма в официальной государственной и партийной идеологии ставили семью, личные и семейные интересы в подчиненное положение. Такой подход к семейной политике сохранялся на протяжении всего советского периода. Главный идеологический документ советского периода – Программа КПСС (1972 г.) – подтверждает это. В Программе «семья» употребляется только в разделе «Задачи партии в области подъема материального благосостояния народа». Заметим, что дети и молодежь в этом документе упоминаются тоже редко. Что касается семьи, то о ней говорится следующее: «При коммунизме семейные отношения окончательно очистятся от материальных расчетов и будут целиком строиться на чувствах взаимной любви и дружбы» [33, с. 65]; «Те семьи, которые проживают еще в переуплотненных (плохих) жилищах, получат новые квартиры. В итоге второго десятилетия каждая семья, включая семьи молодоженов, будет иметь благоустроенную квартиру» [33, с. 94]. Приведем цитату из Программы КПСС, в которой содержится идея ран-

них работ К. Маркса и Ф. Энгельса о переходе при коммунизме к общественному воспитанию детей: «Обеспечить счастливое детство каждому ребенку – одна из наиболее важных и благородных задач строительства коммунистического общества. Дальнейшее широкое развертывание сети детских учреждений создаст условия для того, чтобы все большее число семей, а во втором десятилетии – **каждая семья имела бы возможность по желанию бесплатно содержать детей подростков в детских учреждениях.** Партия считает необходимым сделать все возможное, чтобы уже в ближайшие годы полностью удовлетворить потребности в дошкольных учреждениях. В городе и деревне будет обеспечено: полное и бесплатное удовлетворение потребностей населения в яслях, детских садах и площадках, в школах с продленным днем, в пионерских лагерях, массовое развертывание сети школ-интернатов с бесплатным содержанием детей; введение во всех школах бесплатных горячих завтраков, продленного школьного дня с предоставлением учащимся бесплатных обедов, бесплатное обеспечение школьной одеждой и учебными пособиями» [33, с. 98]. Иными словами, речь идет о бесплатном содержании и профессиональном, внесемейном воспитании и социализации детей в разнообразных детских учреждениях. И грань между помощью семье в содержании и воспитании детей и отторжении, изъятии ребенка из семьи является тонкой и неуловимой.

С 1920-х гг. начала развиваться система детских, преимущественно круглосуточных, дошкольных учреждений. Статистические данные показывают рост детских дошкольных учреждений в последующие годы советской власти. Так, в 1924 г. в СССР было открыто 1036 дошкольных учреждений, в которых пребывало 42 тыс. детей, а в 1940 г. насчитывалось уже 24 тыс. таких учреждений, которые посещали 1171.5 тыс. детей [34, с. 125, 187, 188].

Однако ресурсы, фактически выделенные на семейную политику за весь период социализма, были недостаточны для практической реализации этих идеологических установок, так как приоритами государственной экономической политики страны в то время были усиление военной мощи, индустриализация и наращивание объема производства тяжелой промышленности, подчинение коллективного сельского хозяйства интересам индустриализации. Социальная сфера развивалась по остаточному принципу. Трудности с жильем и низкие заработки препятствовали разводу и возможности создания новой семьи либо отдельного проживания. Государство, развивая сеть детских дошкольных учреждений, внешкольного воспитания, общественного питания и бытового социального обслуживания, обеспечения и социального обслуживания нетрудоспособных и др., постепенно брало на себя значительную часть функций семьи. Всеобщее вовлечение женщин в сферу общественного труда делало их более независимыми в экономическом плане. Можно говорить об усилении значения тех аспектов семьи и брака, которые связаны с любовью, сексуальными отношениями, психологической поддержкой в семье.

Анализ различных исторических источников показывает, что в дальнейшем государственная семейная политика стала более гибкой и реалистичной, при сохранении главной марксистской идеи общественного воспитания детей и освобождения женщины из сферы неэффективного, домашнего труда на основе всеобщего вовлечения в общественное производство и развития общественного питания и бытового обслуживания. Однако все эти разрушительные для семьи процессы не получили достаточного развития и глубины, а здоровый консерватизм позволил семье, претерпевшей столь существенные воздействия и изменения, модернизироваться, сохранив многие традиции, и выжить. Гегемоническая позиция государства создала условия для формирования патерналистской семейной политики, когда семье оставался минимум функций и полномочий, а государство брало на себя ответственность за обеспечение членов семьи и заботу о них. В результате разнонаправленных социально-экономических и политических процессов в России на смену массовой, патриархальной, крестьянской, многодетной, многопоколенной сельской семье начала XX в., пришла эгалитарная, малодетная, нуклеарная городская семья.

Список литературы

1. Энгельс Ф. Происхождение семьи, частной собственности и государства // Маркс К., Энгельс Ф. Избранные произведения. В 3-х т. Т. 3. М.: Политиздат, 1986. 639 с.

2. Семья: история и современность. Хрестоматия. М.: Изд-во Российского государственного социального университета, 2005. 324 с.

3. Сорокин П. Кризис современной семьи // Вестник Московского ун-та. Сер. Социология и политология. 1997. № 3. С. 65–79.

4. Декреты Советской власти. В 2-х т. Т. 1. М.: Государственное изд-во политической литературы, 1957. 624 с.

5. Максимова Т. На кой черт регистрировать брак, если... – можно и так // Родина. 2004. № 11. С. 83–87.

6. Коллонтай А.М. Новая мораль и рабочий класс. М.: Москва, 1919. 61 с.

7. Коллонтай А.М. Тезисы о коммунистической морали в области брачных отношений // Коммунистка. 1921. № 12–13. С. 29–32.

8. Луначарский А.В. О воспитании и образовании. М.: Педагогика, 1976. 281 с.

9. Коллонтай А.М. Семья в коммунистическом обществе. Одесса: Государственное издательство «Москва-Петроград», 1919. 75 с.

10. Коллонтай А.М. Труд женщины в эволюции хозяйства. 2-е изд., перераб. М.: Госиздат, 1928. 200 с.

11. Исаев В.И. Быт рабочих Сибири 1926–1937 гг. Новосибирск: Наука, Сибирское отделение, 1988. 240 с.

12. Молодая гвардия. 1923. № 4–5. 230 с.

13. Частушка. М-Л.: Советский писатель, 1966. 320 с.

14. Вольфсон С.Я. Социология брака и семьи. Минск: БГУ, 1929. 435 с.

15. Харчев А.Г. Социалистическая революция и семья // СОЦИС. 1994. № 6. С. 90–95.

16. Бер Ю. Коммуна сегодня. Опыт производственных и бытовых коммун молодежи. М.: Молодая гвардия, 1930. 77 с.

17. Комсомольская правда. 15.10.1934.

18. За любовь и счастье в нашей семье / Сост. И. Бачелис, С. Трегуб. М.: Молодая гвардия, 1936. 92 с.

19. Правда. 27.01.1930.

20. ЦГА РСФСР. Ф. 374. Оп. 3. Д. 659. Л. 9.

21. Семашко Н.А. Еще о больном вопросе // Коммунистка. 1920. № 3–4. С. 20–28.

22. Дробижев В.З. У истоков советской демографии. М.: Мысль, 1987. 220 с.

23. Чернова Ж.В. Семейная политика в Европе и России: гендерный анализ. СПб.: Норма, 2008. 328 с.

24. Менерт К. Советский человек. М: Гослитиздат, 1959. 190 с.

25. Glass Becky L., Stolee Margaret K. Family law in Soviet Russia, 1917−1945 // Journal of marriage and family. 1987. Vol. 49. № 4.

26. Коллонтай А.М. Положение женщин в эволюции хозяйства: Лекции, читанные в Университете имени Я.М. Свердлова. М.: Молодая гвардия, 1923. 32 с.

27. Чернова Ж.В. Семья как политический вопрос: государственный проект о практике приватности. СПб.: Изд-во Европейского университета в Санкт-Петербурге, 2013. 288 с.

28. Коллонтай А.М. Коммунизм и семья // Коллонтай А.М. Избранные речи и статьи. М.: Политиздат, 1972. 430 с.

29. Левина Н.Б. Повседневная жизнь советского города: Нормы и аномалии. 1920–1930 годы. СПб.: Летний сад, 1999. 320 с.

30. Фицпатрик Ш. Повседневный сталинизм: Социальная история Светской России в 30-е годы: город / Пер. с англ. М.: РОССПЭН, 2001. 336 с.

31. Вольфсон С.Я. Семья и брак в их историческом развитии. М.: Соцэкгиз, 1937. 244 с.

32. Никольский В.К. Семья и брак в прошлом и настоящем. М.: Соцэкгиз, 1936. 86 с.

33. Программа Коммунистической партии Советского Союза. М.: Политиздат, 1972. 127 с.

34. Хасбулатова О.А. Российская гендерная политика в XX столетии: мифы и реалии. Иваново: Ивановский гос. ун-т, 2005. 342 с.

FAMILY POLICY IN THE FIRST YEARS OF SOVIET POWER

G.M. Tsinchenko

The analysis of family policy of the state in the early years of Soviet power and of legal reforms in the field of marriage and family reflects the trend of destruction of traditional patriarchal family in pre-revolutionary Russia. The destructive role of the state policy in relation to the family institution during this period is shown, the ideological discourse of public education is considered. The official ideology of the state family policy of the Soviet period is examined.

Keywords: family, legal reforms, family policy, motherhood, public education.

References

1. Engel's F. Proiskhozhdenie sem'i, chastnoy sobstvennosti i gosudarstva // Marks K., Engel's F. Izbrannye proizvedeniya. V 3-kh t. T. 3. M.: Politizdat, 1986. 639 s.

2. Sem'ya: istoriya i sovremennost'. Khrestomatiya. M.: Izd-vo Rossiyskogo gosudarstvennogo sotsial'nogo universiteta, 2005. 324 s.

3. Sorokin P. Krizis sovremennoy sem'i // Vestnik Moskovskogo un-ta. Ser. Sotsiologiya i politologiya. 1997. № 3. S. 65–79.

4. Dekrety Sovetskoy vlasti. V 2-kh t. T. 1. M.: Gosudarstvennoe izd-vo politicheskoy literatury, 1957. 624 s.

5. Maksimova T. Na koy chert registrirovat' brak, esli... – mozhno i tak // Rodina. 2004. № 11. S. 83–87.

6. Kollontay A.M. Novaya moral' i rabochiy klass. M.: Moskva, 1919. 61 s.

7. Kollontay A.M. Tezisy o kommunisticheskoy morali v oblasti brachnykh otnosheniy // Kommunistka. 1921. № 12–13. S. 29–32.

8. Lunacharskiy A.V. O vospitanii i obrazovanii. M.: Pedagogika, 1976. 281 s.

9. Kollontay A.M. Sem'ya v kommunisticheskom obshchestve. Odessa: Gosudarstvennoe izdatel'stvo «Moskva-Petrograd», 1919. 75 s.

10. Kollontay A.M. Trud zhenshchiny v evolyutsii khozyaystva. 2-e izd., pererab. M.: Gosizdat, 1928. 200 s.

11. Isaev V.I. Byt rabochikh Sibiri 1926–1937 gg. Novosibirsk: Nauka, Sibirskoe otdelenie, 1988. 240 s.

12. Molodaya gvardiya. 1923. № 4–5. 230 s.

13. Chastushka. M-L.: Sovetskiy pisatel', 1966. 320 s.

14. Vol'fson S.Ya. Sotsiologiya braka i sem'i. Minsk: BGU, 1929. 435 s.

15. Kharchev A.G. Sotsialisticheskaya revolyutsiya i sem'ya // SOTsIS. 1994. № 6. S. 90–95.

16. Ber Yu. Kommuna segodnya. Opyt proizvodstvennykh i bytovykh kommun molodezhi. M.: Molodaya gvardiya, 1930. 77 s.

17. Komsomol'skaya pravda. 15.10.1934.

18. Za lyubov' i schast'e v nashey sem'e / Sost. I. Bachelis, S. Tregub. M.: Molodaya gvardiya, 1936. 92 s.

19. Pravda. 27.01.1930.

20. TsGA RSFSR. F. 374. Op. 3. D. 659. L. 9.

21. Semashko N.A. Eshche o bol'nom voprose // Kommunistka. 1920. № 3–4. S. 20–28.

22. Drobizhev V.Z. U istokov sovetskoy demografii. M.: Mysl', 1987. 220 s.

23. Chernova Zh.V. Semeynaya politika v Evrope i Rossii: gendernyy analiz. SPb.: Norma, 2008. 328 s.

24. Menert K. Sovetskiy chelovek. M: Goslitizdat, 1959. 190 s.

25. Glass Becky L., Stolee Margaret K. Family law in Soviet Russia, 1917−1945 // Journal of marriage and family. 1987. Vol. 49. № 4.

26. Kollontay A.M. Polozhenie zhenshchin v evolyutsii khozyaystva: Lektsii, chitannye v Universitete imeni Ya.M. Sverdlova. M.: Molodaya gvardiya, 1923. 32 s.

27. Chernova Zh.V. Sem'ya kak politicheskiy vopros: gosudarstvennyy proekt o praktike privatnosti. SPb.: Izd-vo Evropeyskogo universiteta v Sankt-Peterburge, 2013. 288 s.

28. Kollontay A.M. Kommunizm i sem'ya // Kollontay A.M. Izbrannye rechi i stat'i. M.: Politizdat, 1972. 430 s.

29. Levina N.B. Povsednevnaya zhizn' sovetskogo goroda: Normy i anomalii. 1920–1930 gody. SPb.: Letniy sad, 1999. 320 s.

30. Fitspatrik Sh. Povsednevnyy stalinizm: Sotsial'naya istoriya Svetskoy Rossii v 30-e gody: gorod / Per. s angl. M.: ROSSPEN, 2001. 336 s.

31. Vol'fson S.Ya. Sem'ya i brak v ikh istoricheskom razvitii. M.: Sotsekgiz, 1937. 244 c.

32. Nikol'skiy V.K. Sem'ya i brak v proshlom i nastoyashchem. M.: Sotsekgiz, 1936. 86 s.

33. Programma Kommunisticheskoy partii Sovetskogo Soyuza. M.: Politizdat, 1972. 127 s.

34. Khasbulatova O.A. Rossiyskaya gendernaya politika v KhKh stoletii: mify i realii. Ivanovo: Ivanovskiy gos. un-t, 2005. 342 s.

УДК 314.04, 314.5

НЕЗАРЕГИСТРИРОВАННЫЕ СОЮЗЫ – ПРИВЫЧНОЕ НОВОЕ

© 2015 г.

А.А. Шабунова, О.Н. Калачикова

Институт социально-экономического развития территорий РАН, г. Вологда

aas@vscc.ac.ru

Поступила в редакцию 19.09.2014

Анализируются изменения матримониального поведения, проблемы и последствия распространения сожительств, а также позиция государства в отношении института брака в связи с современными демографическими тенденциями. В современной России совместное проживание без заключения брака стало распространенным явлением, признанным в вопросах финансового, имущественного характера, установления отцовства и др., то есть сожительства вступили в стадию легитимации. Однако результаты социологических исследований в Вологодской области свидетельствуют о сохранении у большей части населения отношения к сожительству, характерного для стадии популяризации, о наличии негативного влияния данной формы союза на реализацию репродуктивных планов.

Ключевые слова: брак, сожительство, рутинизация сожительств, безбрачие, малодетность.

Большинство существующих социальных институтов в начале становления было новшеством, отвечающим на изменения среды жизнедеятельности, удовлетворяющим как индивидуальные, так и общественные потребности. Во второй половине XX в. институт брака, ранее выполнявший широкий спектр функций, оказался на передовой столкновения личностных и государственных интересов. Утратив монополию на удовлетворение сексуальных потребностей, рождение и воспитание детей, а также перестав быть гарантом экономической стабильности, институт брака существенно ослабил свои позиции на «социальном поле». Каковы последствия сложившейся ситуации для личности, общества и государства?

Целью работы является определение социального статуса сожительств в российском обществе и его влияния на воспроизводство населения. Новизна исследования заключается в комплексном анализе социологических и административно-правовых индикаторов стадии эволюции социального одобрения нелигитимных союзов, оценке их влияния на репродуктивное поведение и воспроизводство населения.

Исследования матримониального поведения населения последних десятилетий свидетельствуют о существенных трансформациях в сфере организации партнерских отношений, сексуальности и деторождения как в ряде европейских стран, так и в России [1–7]. Результатом этих изменений является девальвация института брака, утрата его традиционных ценностей: высокая разводимость, распространение сожительств, гостевых браков, откладывание родительства, увеличение числа людей, сознательно выбирающих бездетность, одиночество, а также приемлемость данных практик для общества.

Российские демографы обозначают данный процесс как «тихую революцию» середины 1990-х гг., подразумевая целый ряд явлений в области репродукции: повышение возраста вступления в брак и сокращение числа ранних браков, сокращение числа незапланированных беременностей, распространение совместного проживания без регистрации отношений, увеличение доли детей, рожденных вне зарегистрированного брака [8; 9]. Высказано предположение, что в середине 1990-х гг. закончился «золотой век» традиционного брака в России [10].

Научное сообщество двояко оценивает происходящие перемены.

Одна часть исследователей явно или косвенно относится к этим изменениям негативно, поскольку «разложение» института семьи влечет за собой ряд демографических, социальных, экономических проблем как на макро-, так и на микроуровне (от депопуляции и вырождения нации до социальной и гендерной дезориентации, асоциализации детей).

Другая часть исследователей придерживается мнения, что сдвиги в репродуктивном и брачном поведении являются свидетельством существенных социальных изменений в направлении индивидуализации и демократизации данной сферы. С их точки зрения, институт семьи трансформируется, приобретая те формы,

Таблица 1

Этапы эволюции семейных союзов по типу сожительства

Стадия	Характеристика	Основной критерий
Инновации	Точечные проявления в двух полярных социальных стратах: 1) в маргинальных слоях населения; 2) в среде культурной элиты и богемной молодежи. Среди первых его появление обусловлено отсутствием средств на организацию свадьбы или морально-этическим отрешением от данной нормы (в крайнем проявлении), среди вторых – протестными настроениями, альтернативой существующим общественным нормам	Общественное неодобрение, наличие административных санкций
Популяризации (распространение отношений, предшествующих браку)	Распространено в той или иной степени во всех социальных стратах. Отношения, как правило, непродолжительны, рассматриваются как «прелюдия к браку» или как проверка чувств, совместимости партнеров	Общественное признание; сохраняется необходимость регистрации брака для рождения и воспитания детей
Признания или легитимации	Рассматривается как альтернатива браку. Сожительство становится более продолжительным и пригодным для реализации родительства	Появление нормативно-правовой базы, признающей легитимность отцовства вне брака.
Опривычивания, рутинизации или хабитуализации (становление социальной нормой)	Сожительство и зарегистрированный брак становятся фактически неразличимыми	Формирование нормативно-правовой базы, признающей равенство между браком и сожительством; утрата психо-логической, социальной, экономической и юридической необходимости в регистрации брака

которые соответствуют меняющимся условиям жизни, потребностям современного человека. В научной литературе выделяются несколько этапов эволюции семейных союзов по типу сожительства: инновации, популяризации (распространения отношений, предшествующих браку), признания (или легитимации) и опривычивания, рутинизации (становление социальной нормой) или хабитуализации [10; 11] (табл. 1).

Попытаемся определить, на каком этапе находится современная Россия, оценить масштабы и вероятные последствия распространения сожительств (по данным Всероссийских переписей населения, Всероссийского исследования репродуктивных планов населения, а также специальных опросов населения).

Показателем общественного признания сожительств может считаться включение вопроса о статусе брачного союза граждан в анкету переписи населения в 2002 г. («Является ли Ваш брак зарегистрированным?»). Перепись показала, что в период ее проведения 9.7% всех заявленных партнерских союзов были незарегистрированными (всего в браке состояли 57% россиян) [12]. По данным Всероссийской переписи населения 2010 г., в браке состояло 63% мужчин и 54% женщин бракоспособного возраста (указавших брачное состояние), из них 87% официально зарегистрировали свои отношения, 13 % сожительствовали [13]. За межпереписной период доля неофициальных союзов увеличилась незначительно – на 2%, существенных гендерных отличий не обнаружено.

Некоторая разница в отношении к форме партнерских отношений заметна в территориальном разрезе. Среди жителей сельской местности чуть больше совместно проживающих без регистрации в органах ЗАГС, чем среди горожан: в 2002 г. 12% против 9%, в 2010 г. – 15% против 13% [12; 13].

Согласно данным Л.Л. Шпаковской, опыт сожительства имели 22% россиян. При этом незарегистрированные союзы оказались в большей степени распространенными в молодежной среде (18–20 лет); среди респондентов в возрасте 21–24 лет доля незарегистрированных браков в общем числе союзов составила четверть, среди респондентов в возрасте 25–29 лет – пятую долю [10]. О том, что сожительства «предпочитают» преимущественно молодые люди свидетельствуют и результаты переписи населения 2010 г. [13].

В анализе распространенности сожительств важно учитывать очередность союза. Такие данные имеются в результатах Всероссийского исследования репродуктивных планов населения [14], проведенного Росстатом в 2012 г. в 30 субъектах Российской Федерации. Они свидетельствуют о «молодой» возрастной структуре сожительствующих в первом союзе. В старшей

Таблица 2

Доля браков, начавшихся с регистрации, и средний интервал времени между вступлением в брак и его регистрацией

Год вступления в данный брак	Доля браков, начавшихся с регистрации (%)				Средний интервал времени между вступлением в брак и его регистрацией по тем бракам, где регистрация откладывалась (месяцев)			
	Первый брак		Повторный брак		Первый брак		Повторный брак	
	Жены	Мужья	Жены	Мужья	Жены	Мужья	Жены	Мужья
до 1990	71.6	77.6	...1)	...1)	11.3	8.6	...1)	...1)
1990–1994	68.0	69.3	...1)	...1)	26.0	25.6	...1)	...1)
1995–1999	66.7	64.1	20.0	33.3	27.0	26.0	...1)	...1)
2000–2004	57.1	56.9	6.7	11.1	30.0	27.9	31.2	40.6
2005–2009	49.5	49.0	25.0	52.9	11.4	11.3	10.1	...1)

1) Показатель не приводится из-за того, что он рассчитан для совокупности менее 10 респондентов.
Источник: [14]

Таблица 3

Распределение ответов на вопрос «Если Ваш брак не зарегистрирован, то собираетесь ли Вы зарегистрировать его в следующих возможных случаях?», % по каждой строке

Условие	Вариант ответа							
	Да, обязательно		Да, желательно		Нет		Трудно сказать	
	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.
При отсутствии беременности	18.8	20.0	18.6	23.7	39.8	34.0	22.8	22.4
В случае беременности	34.7	36.4	19.0	23.7	28.7	26.2	17.6	13.7
При рождении ребенка	44.6	45.1	13.7	19.6	26.1	21.4	15.6	13.9

Источник: [14]

возрастной группе выше доля состоящих в повторном браке (такой брак регистрируется реже, чем первый). Это завышает долю состоящих в нерегистрируемом союзе в старших возрастах, если ее рассматривать без разделения на первые и повторные браки. Вероятно, отказ от регистрации повторных сожительств в старшей возрастной группе обусловлен наличием негативного брачного опыта, отсутствием совместных детей, экономическими мотивами.

Увеличивается доля браков, регистрация которых откладывается на какое-то время после фактического начала супружеских отношений. Заметно снизилась доля браков, начавшихся с регистрации. Так, до 1990 г. более 70% союзов регистрировались в органах ЗАГС (табл. 2). К 2005 г. их доля снизилась до 49%. Удлиняется и интервал между началом фактических брачных отношений и регистрацией брака (по результатам обследования об этом можно судить только в отношении первых браков). Если у тех, кто вступил в первый брак до 1990 г., он в среднем составлял меньше года, то у тех, чей первый брак начался позже, уже превышал двухлетний период. Этот факт, а также «молодость» сожительств объяснимы откладыванием брака до социально-экономической зрелости, которая с учетом длительности периода обучения наступает значительно позже физиологической, в частности половой.

Примерно треть всех рождений на протяжении 10–15 лет происходила вне брака [15]), из них почти половина регистрировалась по совместному заявлению родителей [14], т.е. отцовство признавалось добровольно. Следует отметить, что нормативно права детей, рожденных в браке и вне его, были уравнены в 1968 г. Законом СССР «Об утверждении основ законодательства Союза ССР и Союзных Республик о браке и семье», чего нельзя сказать о правах «гражданской» супруги. Вероятно, поэтому среди сожительствующих женщин 20.0% собираются обязательно зарегистрировать брак даже при отсутствии беременности, 23.7% считают это желательным; не собираются регистрировать свой брак 34.0% (табл. 3). В случае беременности на регистрацию отношений ориентируется уже существенно большая доля женщин – 36.4%; при рождении ребенка обязательной регистрацию брака считают уже 45.1%; однако 21.4% и в этом случае не собираются регистрировать брак. Среди состоящих в нелегитимном союзе мужчин несколько меньше тех, кто обязательно намеревается зарегистрировать свой

Таблица 4

Распределение ответов на вопрос «Выберите наиболее важные для Вас жизненные ценности (не более 3 вариантов)», в % от числа опрошенных соответствующей группы

Варианты ответа	Вся выборка		15–35 лет	
	Брак	Сожительство	Брак	Сожительство
Счастливая и дружная семья	90.8	87.2	91.1	89.7
Материнство/отцовство	**56.3***	**45.5**	**55.8**	**44.4**
Здоровье	72.7	69.2	70.2	67.5
Деньги, карьера	**24.3**	**34.6**	**28.8**	**34.9**
Любимая профессия	18.6	19.9	18.5	19.0
Образование	**8.2**	**11.5**	**7.2**	**11.9**
Общественное признание, популярность	2.0	3.2	1.7	3.2

*****Выделены переменные, разница в значении которых является статистически значимой по методу Манна и Уитни.

Источник: Данные ИСЭРТ РАН

брак, и, соответственно, больше тех, кто не собирается этого делать.

Большинство опрошенных женщин и мужчин считает обязательной регистрацию первого брака. В отношении повторного брака почти половина респондентов его регистрацию считает желательной. Свыше половины опрошенных полагает, что первый брак нужно регистрировать прежде, чем начинать жить вместе, или сразу после начала совместной жизни. В то же время около 40% придерживаются мнения, что сначала надо пожить вместе год-два и проверить свои чувства, а затем регистрировать брак. В отношении повторного брака так считают уже 60% респондентов [14]. Мужчины чаще, чем женщины, полагают, что перед регистрацией первого брака надо пожить вместе год-два и проверить свои чувства. Особенно заметны эти различия в молодых возрастах: до 25 лет – 59.8% против 47.9%; 25–29 лет – 55.6% против 46.3% [14]. Либерализация выбора и смены партнеров привела к тому, что заключение брака, по-видимому, воспринимается не столько как гарант стабильности и регулятор правовых отношений, сколько как ограничение свободы, независимости, некое ущемление и обязанность.

Различаются ценностные установки сожительствующих и состоящих в браке партнеров, особенно в возрастной группе 15–35 лет (табл. 4). По данным мониторинга репродуктивного потенциала населения Вологодской области[1], среди сожительствующих меньше доля тех, кто считает родительство, здоровье важной жизненной ценностью, и больше тех, кто ценит деньги, карьеру, любимую профессию.

Социально-экономические мотивы деторождения значительно слабее представлены в группе сожительствующих граждан; особенно тревожно, что лишь 37% представителей данной группы считают детей обязательной частью семьи (табл. 5).

Выше говорилось о все большей распространенности незарегистрированных браков; однако велика доля женщин, считающих подобные отношения непригодными для воспитания детей. Какие последствия имеет эта тенденция?

Демографический аспект ситуации связан с размером детности и обеспечением воспроизводства населения. Статистика свидетельствует, что число детей в союзах, не зарегистрированных в органах ЗАГС, ниже, чем в браках. Соответственно, их распространение может способствовать депопуляции. Откладывание регистрации брака зачастую ведет к откладыванию рождения детей. Если среди состоящих не менее 3 лет в зарегистрированном первом браке не имеют детей 5–6% респондентов, то среди тех, у кого первый брак не зарегистрирован, этот показатель выше – в 4 раза у женщин и в 7.3 раза у мужчин. Однако надо отметить, что и в большинстве незарегистрированных первых браков по истечении трех лет совместной жизни есть ребенок. Но важно не только наличие, но и фактическое число детей, а еще важнее установки детности, которые будут переданы от родительского поколения поколению детей.

Как свидетельствует мониторинг репродуктивного потенциала населения Вологодской области, предпочитаемая форма партнерских отношений влияет на представления о желаемой и планируемой детности (табл. 6).

Таблица 5

Распределение ответов на вопрос «Для Вас дети – это ...»
(в % от числа опрошенных соответствующей группы)

Варианты ответа	Брак	Сожительство
Помощь в ведении хозяйства	17.5	15.1
Помощь в старости	**36.3***	**30.2**
Дети – это «радость» жизни	72.6	70.6
Снижение материального положения семьи	0.7	0.8
Дополнительная трата денег	3.4	4.0
Помеха карьере	**0.3**	**2.4**
Помеха отдыху, личной жизни	**0.7**	**3.2**
Источник доходов	0.7	0.0
Наследники, продолжатели Вашего дела	43.5	38.1
Обязательная часть семьи	**50.7**	**37.3**
Другое	1.0	2.4

*****Выделены переменные, разница в значении которых является статистически значимой по методу Манна и Уитни.
Источник: Данные ИСЭРТ РАН

Таблица 6

Репродуктивные установки жителей Вологодской области в зависимости от предпочтения формы брака и оценки его роли в воспитании детей

Вопрос и варианты ответа	%**			Среднее желаемое число детей			Среднее планируемое число детей		
	2005	2008	2011	2005	2008	2011	2005	2008	2011
Какому браку* Вы отдаете предпочтение?									
Зарегистрированному браку	66.6	67.2	71.4	2.22	2.10	2.17	1.81	1.95	1.93
Совместному проживанию без регистрации в ЗАГСе	20.5	18.4	10.9	2.03	1.75	1.77	1.58	1.63	1.61
Считаете ли Вы вступление в брак обязательным условием для воспитания детей?									
Да	53.1	55.4	56.3	2.23	2.10	2.19	1.77	1.96	1.94
Нет	27.0	27.8	26.8	2.04	1.87	1.98	1.70	1.67	1.80
Не думал/не думала об этом	12.0	11.0	13.6	2.06	1.75	1.86	1.74	1.70	1.68

***** Формулировка вопроса учитывает тот факт, что в обществе бытует понятие «гражданский» брак, трактуемое как совместное проживание без регистрации в органах ЗАГС, что в действительности является сожительством.
** Без затруднившихся ответить.
Источник: Данные опроса изучения репродуктивного потенциала населения Вологодской области, ИСЭРТ РАН, 2005, 2008, 2011 г.

Желаемое число детей, планируемое число детей как ожидаемый результат репродуктивного поведения выше у той части населения, которая отдает предпочтение легитимному союзу. Аналогична взаимосвязь показателей детности с представлением о необходимости заключения брака для воспитания детей.

Второй аспект проблемы – медико-социальный.

Откладывание рождений приводит к повышению длительности протогенетического интервала, возраста матери при рождении детей (табл. 7). Это увеличивает риски обремененной наследственности, инфекционных заболеваний, нежелательной беременности и аборта [16].

По данным мониторинга репродуктивного потенциала населения Вологодской области, у сожительствующих молодых людей 15–24 лет ниже возраст сексуального дебюта, чем у женатых и замужних той же возрастной группы (17.06 против 17.37). На аборт настроены в случае незапланированной беременности 15% сожительствующих и 9% замужних женщин. В ходе исследования не выявлено значительных различий в контрацептивном поведении и частоте абортов при меньшей детности сожитель-

Таблица 7

Средний возраст матери при рождении детей в разные годы (лет)

Годы	Средний возраст матери при рождении		
	первого ребенка	второго ребенка	третьего ребенка
до 1990	19.1	19.3	–
1990–1994	21.0	22.7	23.0
1995–1999	22.4	25.3	26.3
2000–2004	23.5	27.6	29.9
2005–2009	24.0	28.7	30.5
2010–2012	25.2	29.2	32.6

Источник: [14]

ствующих. Это может свидетельствовать о наличии психогенного (стрессогенного) бесплодия, «фактора икс» – духовного неблагополучия (соцального неблагополучия), предложенного д.м.н. И.А. Гундаровым [17]. Находясь в ситуации неопределенности, женщины (да и мужчины тоже) испытывают стресс, препятствующий зачатию.

Проблемы с репродуктивным здоровьем (заболевания половой сферы) имеются у 7% сожительствующих и 3% замужних женщин. Воспалительные заболевания половых органов – у 8% сожительствующих и у 2% замужних; нарушения менструального цикла у 9.5% и 1% соответственно.

О наличии дискомфорта в «свободных» отношениях и, следовательно, о неготовности части общества к легитимации и тем более рутинизации сожительств свидетельствует тот факт, что 40% совместно проживающих без регистрации брака вологжан в будущем намерены его заключить, 5% считают подобные отношения неприемлемыми (38% – приемлемой формой постоянных отношений), 22% сожительствующих не удовлетворены своим союзом.

В данной ситуации выхода два – либо возрождать ценность легитимного брака, либо рутинизировать сожительства, чтобы снять негативный социальный багаж. О том, что в демографической политике России курс четко не определен, свидетельствует следующее. С одной стороны, активизирован пронатальный политический ракурс. Знаковые концептуальные документы в рамках демографической политики, появившиеся на законодательном поле в период депопуляции, ориентированы на укрепление института семьи (табл. 8).

С другой стороны, характерно избегание понятия «брак», что свидетельствует о значительной легитимации сожительств. Вместе с тем наличие зарегистрированного брака не способствует, а, скорее, наоборот, препятствует, например, получению статуса малоимущей семьи для оформления пособий «на детей». Все виды поддержки семей в связи с беременностью, родами и дошкольным воспитанием детей ориентированы на одного родителя, как правило – мать. Сохраняются виды поддержки, где регистрация брака необходима, например программы для молодых семей, но они не носят массового характера и связаны с объемами финансового обеспечения. Пока еще сохраняется ряд госуслуг, для получения которых необходимо свидетельство о браке, и говорить о полной рутинизации сожительств нельзя. Как только нормативно-правовая сфера будет позволять обходиться без него, общество вступит в стадию хабитуализации сожительств.

Трансформация институтов семьи и брака сопряжена с процессами нарастания разобщенности в обществе, настроения россиян всё больше связываются с собственными интересами (в первую очередь, с удовлетворением материальных потребностей), и общество всё больше отчуждается от власти. Это отмечают многие отечественные исследователи, например Е.В. Балацкий, сравнивая динамику ВВП и индекса макропсихологического состояния общества. М.К. Горшков в статье «Русская мечта: опыт социологических измерений» подчеркивает: «В условиях возрастающей тревожности, а зачастую и враждебности внешней среды и отсутствия возможности существенно влиять на возникающие ситуации в нем, россияне концентрируют свои усилия на создании комфортной микросреды обитания… Ядром микромира россиян является семья, которая сохраняет традиционную форму: мужчина-добытчик и любящая женщина-хозяйка создают семью для рождения и воспитания детей» [18, с. 3].

Таблица 8

Целевые установки демографической политики, касающиеся института семьи в концептуальных правовых документах России

№	Документ	Цели, задачи
1	Концепция демографической политики Российской Федерации на период до 2015 года от 10 января 2000 г.	В области стимулирования рождаемости и укрепления семьи: – создание предпосылок для повышения уровня рождаемости путем постепенного перехода от преимущественно малодетного к среднедетному типу репродуктивного поведения семей; – всестороннее укрепление института семьи как формы наиболее рациональной жизнедеятельности личности и ее нормальной социализации; – создание условий для самореализации молодежи; – социальная защита и материальное поощрение ответственного родительства
2	Концепция демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года от 9 октября 2007 г.	Среди основных задач – укрепление института семьи, возрождение и сохранение духовно-нравственных традиций семейных отношений. Решение задач по укреплению института семьи, возрождению и сохранению духовно-нравственных традиций семейных отношений включает в себя: – развитие системы консультативной и психологической поддержки семьи в целях создания благоприятного внутрисемейного климата, профилактики семейного неблагополучия, социальной реабилитации семей и детей, находящихся в трудной жизненной ситуации, подготовки и комплексного сопровождения семей, принимающих на воспитание детей, оставшихся без попечения родителей; – пропаганду ценностей семьи, имеющей нескольких детей, а также различных форм семейного устройства детей, оставшихся без попечения родителей, в целях формирования в обществе позитивного образа семьи со стабильным зарегистрированным браком супругов, имеющих нескольких детей или принимающих на воспитание детей, оставшихся без попечения родителей и др.

Социологические опросы ИСЭРТ РАН фиксируют аналогичные тенденции на региональном уровне. Более половины жителей Вологодской области в 2010–2013 гг. отмечали, что доверять могут «только самым близким друзьям и родственникам» (57–58%), каждый четвертый говорит, что доверять в наше время «нельзя никому» (27%), доверяют большинству знакомых и всем людям без исключения только 16% населения области. Сплоченность общества на уровне страны отмечают 14% населения, на уровне области – 16%, по месту проживания – 28%, среди ближайшего окружения (для сравнения) – 52%.

Выводы

В соответствии с поставленной целью мы провели оценку последствий распространенности сожительств на личностном и государственном уровнях. В условиях социального атомизма и слабо выраженной национальной идеи, скрепляющей все слои общества, самореализация личности в значительной степени осуществляется в кругу семьи и ближайшего окружения, через построение карьеры и достижение личностного успеха. Разрушение института семьи и брака приведет к еще более глубокой разобщенности в обществе и снижению его социокультурного потенциала.

Исследование выявило наличие противоречия между просемейным курсом государства, нормативно-правовой базой, юридически признающей сожительство, и реализуемой социальной политикой, которая поддерживает неполные семьи. Подобные несоответствия подтверждают переходный характер периода между легитимацией и рутинизацией сожительств.

Проведенное исследование подтверждает значимость пронатальной демографической политики, вероятность успешности которой в регионе подкрепляется сохранением высокой ценности семьи и брака. В целях обеспечения устойчивого развития и повышения национальной безопасности крайне необходимы меры государственной политики, сдерживающие и предваряющие происходящие и предстоящие демографические изменения. Нужна координация планируемых и осуществляемых мероприятий, так как демографические проблемы носят межведомственный характер. Важно, чтобы планы перспективного развития (территорий, отраслей и даже предприятий) принимались с учетом независимой демографической экспертизы.

Работа выполнена при финансовой поддержке ГРНФ, грант № 13-22-01002 «Демографическая безопасность России и Беларуси: проблемы и перспективы».

Примечание

1. Мониторинг осуществляется с 2005 г., метод – раздаточное анкетирование, выборка квотная по полу и возрасту, с пропорциональным размещением единиц наблюдения. Ошибка выборки – не более 5%, n=1500 человек.

Список литературы

1. Захаров С.В. Расширяющиеся границы брака [Электронный ресурс] // Демоскоп Weekly. – Режим доступа: http://www.demoscope.ru/weekly/2006/0237/tema02.php (дата обращения 25.09.2014).
2. Шаповалов В.Ф. Особенности российской сексуальной культуры. Семья и брак в России // Общественные науки и современность. 2007. № 2. С. 163–172.
3. Голод С.И. Прокреация, плюральность эротического ландшафта: история и современное состояние // Социологические исследования. 2008. № 12. С. 82–90.
4. Кузьмина К.А. Трансформация моделей семьи и потребностей в социальной защите в условиях социально-демографических и социально-экономических перемен // Журнал исследований социальной политики. 2008. Т. 6. № 2. С. 201–216.
5. Данилова С.С. Одинокое материнство в общественном мнении // Социологические исследования. 2009. № 5. С. 138–141.
6. Синельников А.Б. Семья и брак на Европейском фоне [Электронный ресурс] // Мониторинг общественного мнения. 2010. № 4. С. 53–76. – Режим доступа: http://wciom.ru/fileadmin/Monitoring/98_1/2010_4(98)_5_Sinelnikov.pdf (дата обращения 28.09.2014).
7. Папа О.М. Сожительства как альтернатива браку [Электронный ресурс] // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2012. № 2(10). – Режим доступа: http://sisp.nkras.ru/e-ru/issues/2012/2/papa.pdf (дата обращения 05.10.2014).
8. Шпаковская Л.Л. Незарегистрированные союзы: брачные стратегии молодых представителей городского среднего класса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://womaninrussiansociety.ru/wp-content/uploads/2013/11/2012_1_shpakovskaya.pdf (дата обращения 05.10.2014).
9. Захаров С.В. Рождаемость в России: первый и второй демографический переход // Демоскоп Weekly. – Режим доступа: http://demoscope.hse.ru/zaharov (дата обращения 25.09.2014).
10. Шпаковская Л.Л. Гражданский брак в России: свобода и отношения [Электронный ресурс] // Демоскоп Weekly. – Режим доступа: http://www.demoscope.ru/weekly/2013/0565/analit02.php (дата обращения 20.09.2014).
11. Matysiak A. Is Poland really ‘immune’ to spread of cohabitation? // Demographic research. 2009. Vol. 21. № 8. P. 215–234.
12. Всероссийская перепись населения 2002 [Электронный ресурс] // Росстат. – Режим доступа: http://www.perepis2002.ru/index.html?id=12 (дата обращения 16.09.2014).
13. Всероссийская перепись населения 2010 [Электронный ресурс] // Росстат. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/croc/perepis_itogi1612.htm (дата обращения 16.09.2014).
14. Выборочное исследование репродуктивных планов населения в 2012 году [Электронный ресурс] // Росстат. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/RPN/Publisher/index.html (дата обращения 10.09.2014).
15. Демографический ежегодник России 2013 [Электронный ресурс] // Росстат. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/B13_16/Main.htm (дата обращения 10.09.2014).
16. Калачикова О.Н. Социально-гигиеническая грамотность в системе условий формирования репродуктивного поведения населения // Проблемы развития территории. Вып. 2 (54). Вологда: ИСЭРТ РАН, 2011. С. 64–71.
17. Гундаров И.А. Духовное неблагополучие и демографическая катастрофа // Общественные науки и современность. 2001. № 5. С. 58–65.
18. Горшков М.К. «Русская мечта»: опыт социологического измерения // Социологические исследования. 2012. № 12. С. 3.

UNREGISTERED UNIONS: FAMILIAR AND NEW

A.A. Shabunova, O.N. Kalachikova

We examine some changes in marital behavior, problems and effects of cohabitation becoming more common, as well as the attitude of the state in relation to the institution of marriage in connection with current demographic trends. At the present stage of development of Russian society, living together without marriage has become a common phenomenon, which is recognized by the regulatory framework in financial and property matters, for establishing paternity, etc. That is to say that cohabitation has entered the stage of legitimation. However, the results of sociological research in the Vologda region show that most people exhibit attitudes towards cohabitation that are characteristic of the popularization stage and that this form of union has an adverse effect on the implementation of reproductive plans.

Keywords: marriage, cohabitation, cohabitation routinization, celibacy, small families.

References

1. Zakharov S.V. Rasshiryayushchiesya granitsy braka [Elektronnyy resurs] // Demoskop Weekly. – Rezhim dostupa: http://www.demoscope.ru/weekly/2006/0237/tema02.php (data obrashcheniya 25.09.2014).

2. Shapovalov V.F. Osobennosti rossiyskoy seksual'noy kul'tury. Sem'ya i brak v Rossii // Obshchestvennye nauki i sovremennost'. 2007. № 2. S. 163–172.

3. Golod S.I. Prokreatsiya, plyural'nost' eroticheskogo landshafta: istoriya i sovremennoe sostoyanie // Sotsiologicheskie issledovaniya. 2008. № 12. S. 82–90.

4. Kuz'mina K.A. Transformatsiya modeley sem'i i potrebnostey v sotsial'noy zashchite v usloviyakh sotsial'nodemograficheskikh i sotsial'no-ekonomicheskikh peremen // Zhurnal issledovaniy sotsial'noy politiki. 2008. T. 6. № 2. S. 201–216.

5. Danilova S.S. Odinokoe materinstvo v obshchestvennom mnenii // Sotsiologicheskie issledovaniya. 2009. № 5. S. 138–141.

6. Sinel'nikov A.B. Sem'ya i brak na Evropeyskom fone [Elektronnyy resurs] // Monitoring obshchestvennogo mneniya. 2010. № 4. S. 53–76. – Rezhim dostupa: http://wciom.ru/fileadmin/Monitoring/98_1/2010_4(98)_5_Sinelnikov.pdf (data obrashcheniya 28.09.2014).

7. Papa O.M. Sozhitel'stva kak al'ternativa braku [Elektronnyy resurs] // Sovremennye issledovaniya sotsial'nykh problem (elektronnyy nauchnyy zhurnal). 2012. № 2(10). – Rezhim dostupa: http://sisp.nkras.ru/e-ru/issues/2012/2/papa.pdf (data obrashcheniya 05.10.2014).

8. Shpakovskaya L.L. Nezaregistrirovannye soyuzy: brachnye strategii molodykh predstaviteley gorodskogo srednego klassa [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: http://womaninrussiansociety.ru/wp-content/uploads/2013/11/2012_1_shpakovskaya.pdf (data obrashcheniya 05.10.2014).

9. Zakharov S.V. Rozhdaemost' v Rossii: pervyy i vtoroy demograficheskiy perekhod // Demoskop Weekly. – Rezhim dostupa: http://demoscope.hse.ru/zaharov (data obrashcheniya 25.09.2014).

10. Shpakovskaya L.L. Grazhdanskiy brak v Rossii: svoboda i otnosheniya [Elektronnyy resurs] // Demoskop Weekly. – Rezhim dostupa: http://www.demoscope.ru/weekly/2013/0565/analit02.php (data obrashcheniya 20.09.2014).

11. Matysiak A. Is Poland really ‘immune’ to spread of cohabitation? // Demographic research. 2009. Vol. 21. № 8. P. 215–234.

12. Vserossiyskaya perepis' naseleniya 2002 [Elektronnyy resurs] // Rosstat. – Rezhim dostupa: http://www.perepis2002.ru/index.html?id=12 (data obrashcheniya 16.09.2014).

13. Vserossiyskaya perepis' naseleniya 2010 [Elektronnyy resurs] // Rosstat. – Rezhim dostupa: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/croc/perepis_itogi1612.htm (data obrashcheniya 16.09.2014).

14. Vyborochnoe issledovanie reproduktivnykh planov naseleniya v 2012 godu [Elektronnyy resurs] // Rosstat. – Rezhim dostupa: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/RPN/Publisher/index.html (data obrashcheniya 10.09.2014).

15. Demograficheskiy ezhegodnik Rossii 2013 [Elektronnyy resurs] // Rosstat. – Rezhim dostupa: http://www.gks.ru/bgd/regl/B13_16/Main.htm (data obrashcheniya 10.09.2014).

16. Kalachikova O.N. Sotsial'no-gigienicheskaya gramotnost' v sisteme usloviy formirovaniya reproduktivnogo povedeniya naseleniya // Problemy razvitiya territorii. Vyp. 2 (54). Vologda: ISERT RAN, 2011. S. 64–71.

17. Gundarov I.A. Dukhovnoe neblagopoluchie i demograficheskaya katastrofa // Obshchestvennye nauki i sovremennost'. 2001. № 5. S. 58–65.

18. Gorshkov M.K. «Russkaya mechta»: opyt sotsiologicheskogo izmereniya // Sotsiologicheskie issledovaniya. 2012. № 12. S. 3.

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 510 (075.5)

ОБРАЩЕНИЕ ЗАДАЧИ

© 2015 г.

О.М. Абрамова, М.И. Зайкин

Арзамасский филиал ННГУ им. Н.И. Лобачевского

olesia144@mail.ru

Поступила в редакцию 18.09.2014

Дано целостное представление о процессе обращения задачи как об одном из эффективных средств развития гибкости мышления учащихся при обучении математике. Предложено модельное представление процесса обращения задачи в графической и символической форме. Указаны семантические различия терминов «обращённая задача» и «обратная задача». Введены показатели, характеризующие процесс обращения и обращённые задачи. Описана процедура обращения задачи, выделены методические особенности её основных стадий. Предложено алгоритмическое предписание для самостоятельного обращения школьниками математической задачи.

Ключевые слова: математические задачи, гибкость мышления, обращение задачи, обращённые и обратные задачи, характеристики обращения, процедура обращения, алгоритмическое предписание по обращению задач.

В условиях усиления внимания педагогической общественности к развивающей ценности математического образования возрастает значение методик продуктивного обучения, обеспечивающих не только усвоение системы математических знаний и умений, но и обретение опыта творческой деятельности, всемерное развитие интеллектуальных способностей школьников, и в особенности такого важного умственного качества, как гибкость мышления.

В качестве одного из эффективных средств развития гибкости мышления в теории обучения математике признаётся решение наряду с задачами прямыми задач, обратных им. Указания на этот счёт имеются в работах многих известных психологов и педагогов-математиков (В.А. Крутецкий, Д. Пойа, Г.И. Саранцев, Л.М. Фридман, П.М. Эрдниев и др.).

Наиболее последовательно этого положения придерживается автор теории укрупнения дидактических единиц, академик П.М. Эрдниев. Призывая к временно́му сближению постановки и решения прямых и обратных задач, он считает, что такая работа, способствует, во-первых, лучшему пониманию структуры математической задачи, во-вторых, более глубокому осознанию тех взаимосвязей и отношений, которые свойственны задачной ситуации, наилучшему пониманию её логической структуры и предметного содержания, и, в-третьих, приобщает школьников к творческой деятельности, поскольку любую сконструированную обратную задачу, по мнению ученого, можно считать «продуктом творчества учащихся» [1, с. 29].

Автор неоднократно подчёркивает, что ценность решения прямых и обратных задач состоит ещё и в том, что при их решении осуществляется переключение с прямого хода мысли на обратный, а это способствует развитию мышления обучаемых.

Разделяя данное мнение, добавим, что при этом получает развитие такое фундаментальное умственное качество, как гибкость мышления. В условиях развивающей образовательной парадигмы современной школы данное обстоятельство представляется нам особенно важным.

Если развивающее значение и дидактическая ценность так называемых обратных задач признаны повсеместно, то сам термин «обратная задача» всё же нуждается в обосновании и уточнении.

В методике обучения геометрии чаще всего говорят об обратных теоремах (утверждениях) по отношению к рассматриваемым (прямым), записывая их, соответственно, как ($A \to B$) и ($B \to A$), где A и B – условие и заключение прямой теоремы. Истинность обоих утверждений важна не только в познавательном отношении, но ещё и в семантическом – получаем признак, свойственный лишь тому объекту/объектам, о

котором/которых говорится в теореме (признаки равенства и подобия треугольников, признак параллелограмма, признак параллельности прямых, признак параллельности прямой и плоскости, признак параллельности плоскостей, признак перпендикулярности прямой и плоскости, признак перпендикулярности плоскостей и т.п.).

В методике арифметики и алгебры об обратных задачах говорят не столько в контексте установления истинности прямых и обратных утверждений, сколько в контексте получения новых задач (посредством приема обращения) и их дидактических и развивающих возможностей в обучении. Суть этого приёма заключается в том, что при сохранении сюжета часть или даже все данные из условия прямой задачи извлекаются и включаются в её требование, а из него, соответственно, что исключаются несколько или все найденные искомые и переводятся в её условие (Е.С. Канин, Г.И. Саранцев, Л.М. Фридман, П.М. Эрдниев и др.) Очевидно, что последовательно применяя данный приём, из исходной задачи можно получить не одну, а несколько новых задач, взаимосвязанных друг с другом по условию и требованию. В методической литературе все их также называют обратными задачами по отношению к исходной.

Но закономерен вопрос: почему, чему и насколько «обратны» вновь получаемые задачи и каково их дидактическое и развивающее значение? Ведь в одних случаях вновь получаемая задача претерпевает сравнительно небольшие структурные изменения, когда из прямой задачи лишь малая часть данных переходит в её требование и, наоборот, из него исключено всего лишь одно (и не самое значимое!) из нескольких искомых и введено в её условие. А в других случаях, напротив, эти изменения значительные либо даже происходит полная перестановка местами условия и заключения исходной задачи.

Здесь уместно заметить, что в научно-методической литературе наряду с термином «обратная задача» можно встретить (правда, редко!) и другой термин – «обращённая задача», которым также называются задачи, полученных из исходной путём полной или частичной замены её условий требованиями, а последних – условиями.

Именно так называет Е.С. Канин новые задачи, «полученные из исходной, в которых часть данных исходной задачи принимается за искомые, а некоторые искомые считаются данными» [2, с. 11]. Справедливости ради следует отметить всё же, что автор употребляет в своих рассуждениях и термин «обращённая задача», и термин «обратная задача», не делая между ними никакого различия.

Имеется и ещё одна, расширительная, трактовка обращённой задачи, которая принадлежит И.Е. Дразнину. Автор справедливо полагает, что не стоит заканчивать работу над задачей с получением ответа или с завершением доказательства, а следует, «рассмотреть обратную задачу, противоположную, расширенную, т.е. обогащённую каким-то дополнительным условием или, наоборот, обобщённую – такую, из которой какое-либо условие удалено». Все такие дополнительные задачи он называет «обращёнными, поскольку они не совсем оригинальны, а придуманы (превращены, обращены) на основе каких-то других задач» [3, с. 52].

С таким пониманием обращённой задачи вряд ли можно согласиться, ведь им охватывается весьма широкой класс задач, полученных из данной посредством того или иного её видоизменения. Исследователи уже неоднократно отмечали и разводили задачи, получаемые путём изменения того или иного вида (к примеру, различаются задачи-обобщения, задачи-обращения, задачи-аналогии и т.п.).

Попытаемся разобраться в сложившейся ситуации.

Для большей убедительности применим моделирование самого процесса замены условий задачи её требованиями и наоборот.

Совокупность условий задачи *У* представим в виде множества $\{y_i\}$, а совокупность её требований *Т* – в виде множества $\{t_j\}$. Если одно данное из условия (например, y_i) исходной задачи переводится в искомые и одно найденное значение (например, t_j) – в условие, то процесс обращения задачи схематично можно представить так, как это сделано на рис. 1а. Если же таковых элементов будет взято больше (к примеру, y_1, y_2, и t_1, t_2, t_3), то схематичное представление процесса обращения задачи будет несколько иным (рис. 1б). Действуя таким образом можно перебрать все различные комбинации из элементов условия и требования исходной задачи, включая и тот самый случай, когда вся совокупность $\{t_j\}$ перейдет в условие *У*, а вся совокупность $\{y_i\}$ перейдет в требование *Т* (рис. 1в).

На предложенной модели не трудно увидеть своеобразный оборот (обращение) элементов условия и требования исходной (прямой) задачи, а потому каждую вновь получаемую задачу логичнее всего было бы назвать обращённой, а не обратной, как она традиционно называется в методической литературе.

Отметим, что среди обращённых задач есть одна, которая занимает особое положение: она

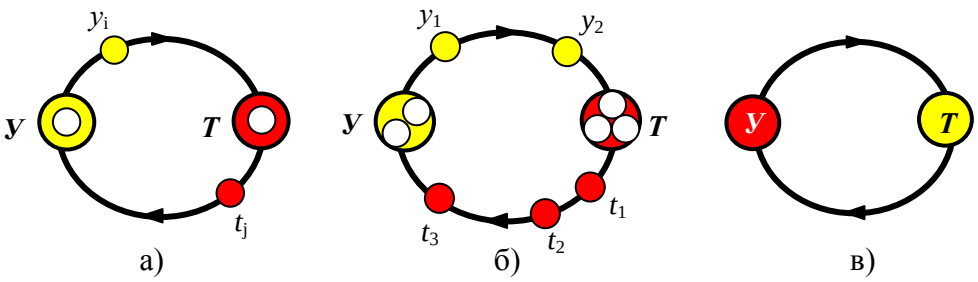


Рис. 1. Модельное представление процесса обращения задачи

соответствует тому случаю, когда все до одного элемента из $\{y_i\}$ перешли в T и все до одного элемента из $\{t_j\}$ перешли в $У$, т.е. обращение элементов условия и требования задачи выполнено по максимуму (то, что в исходной задаче было известно (дано), в ней необходимо найти, а то, что требовалось определить, наоборот, – стало известным). Фактически здесь имеет место предельный случай обращения задачи. Он соответствует тем представлениям, которые утвердились в методике геометрии ($У \to T$) и ($T \to У$) о прямых и обратных утверждениях. А потому эту обращённую задачу логично называть обратной по отношению к исходной (прямой).

Комментируя изложенное выше, выскажем мнение о том, что, несмотря на традиционно закрепившееся в методике математики одинаковое название для всех задач, получаемых в результате осуществления частичного или полного обращения элементов условия и требования исходной задачи – «обратная задача», в условиях проектирования высокоэффективных методик обучения современных школьников целесообразнее было бы различать получаемые при этом задачи и употреблять разные термины – «обращённая задача» и «обратная задача».

Для более глубокого проникновения в сущность процесса обращения математической задачи и оценки значения вновь получаемых задач в достижении цели развития гибкости мышления учащихся введём несколько его характеристик. Поскольку обращённые задачи, как уже говорилось, получаются в результате своеобразного оборота (обращения) элементов условия и требования исходной задачи, то для отражения этих изменений можно ввести специальную характеристику – *меру обращённости* задачи. Для её выражения обозначим число элементов условия исходной задачи через $N_д$, а число искомых в её требовании через $N_и$; число данных, перешедших после процесса обращения задачи в её требование, примем за $N'_д$; а число искомых, включенных в её условие, – за $N'_и$, тогда меру обращённости задачи (обозначим её буквой m) можно будет условно выразить формулой:

$$m = \frac{N'_д + N'_и}{N_д + N_и} \cdot 100\%. \qquad (1)$$

Очевидно, что мера обращённости будет максимальна у обратной задачи (она равняется 100%). Если же имело место не полное, а частичное обращение исходной задачи, то мера обращённости будет меньше 100%. Диапазон варьирования меры обращённости определяется промежутком $0 < m \le 100\%$.

Понятно, что введённая таким образом мера обращённости является внешней характеристикой, показывающей величину «оборота» структурных элементов исходной задачи и мало что даёт в оценке тех перемен в задачной ситуации, которые связаны с внутренними процессами, происходящими при её решение. Для отражения развивающей ценности обращения задач нужна характеристика, показывающая изменения в мыслительных процессах. Так, для оценки обращения как средства, развивающего гибкость мышления, таким показателем может выступать число переходов мысли с прямого на обратный ход в решении исходной и обращённой задач. Такие переходы могут быть связаны, например, с использованием в решениях взаимно обратных мыслительных операций, математических действий, видов математической деятельности. Если, к примеру, при решении прямой задачи по значениям двух слагаемых определялось значение их суммы, а при решении обращённой задачи по значению суммы и одного из слагаемых находилось значение другого слагаемого, то можно констатировать, что переход мысли изменился с прямого на обратный.

В школьном курсе математики изучается немало взаимно обратных действий арифметического, алгебраического, логического характера: сложение и вычитание, умножение и деление, возведение в степень и извлечение корня, логарифмирование и потенцирование, нахождение корней уравнения и составление уравнения

по значениям его корней, раскрытие скобок и заключение в скобки, дифференцирование и интегрирование и т.д. Взаимосвязь обратных действий выражается в том, что они показывают две различные стороны одного и того же процесса. Они существуют в синтезе, взаимно дополняя друг в друга.

Характеристику обращения, показывающую изменения, связанные с переключением с прямого хода мысли на обратный в решениях исходной и обращённой задачи логично назвать *мерой обратимости*. Для её численного выражения реальное количество переключений с прямого хода мысли на обратный в решениях исходной и обращённой задачи обозначим как $N'_{n/o}$, а возможное количество переключений хода мысли с прямого на обратный – как $N_{n/o}$. Тогда математически меру обратимости задачи (обозначим её буквой M) можно записать так:

$$M = \frac{N'_{n/o}}{N_{n/o}} \cdot 100\%. \qquad (2)$$

Ещё одной не менее важной характеристикой можно считать *потенциал обращения задачи P*, показывающий максимально возможное количество обращений исходной задачи. Заметим, что количество обращений задачи зависит от числа данных y_i условия *У* исходной задачи и числа её искомых t_j требования *Т*. Как было показано, процесс обращения задачи строится на всевозможных комбинациях элементов y_i условия *У* задачи, переходящих в её требование *Т*, и различных комбинациях элементов t_j требования исходной задачи поступающих в её условие *У*. Значит, комбинацию элементов из множества *У* можно выбрать $2^n - 1$ способами, а комбинацию элементов из множества *Т* , аналогично, – $2^k - 1$ способами, где n и k, соответственно, число элементов условия и требования исходной задачи. Тогда потенциал обращения любой задачи можно определять по формуле:

$$P = (2^n - 1)\cdot(2^k - 1), \qquad (3)$$

где n – число данных задачи, k – число её искомых.

Поскольку реально не все обращённые задачи получаются корректно поставленными, то считаем необходимой ещё одну характеристику – *продуктивность обращения задачи* $\tilde{P}$, отражающую меру полезности использования этой задачи с целью получения обращённых задач. Для её определения можно использовать формулу:

$$\tilde{P} = \frac{P^+}{P} \cdot 100\%, \qquad (4)$$

где P^+ – количество разрешимых обращённых задач, P – потенциал обращения задачи.

Перейдём теперь к более детальному рассмотрению практического осуществления процесса обращения задачи.

В методических целях процесс обращения математической задачи целесообразно разбить на пять основных этапов: этап анализа содержания прямой задачи; этап решения прямой задачи и его проверки; этап подготовки к обращению задачи; этап осуществления обращения задачи; этап исследования обращённой задачи. Обобщённая структурная схема процедуры обращения задачи изображена на рис. 2.

Пять основных этапов процедуры обращения задачи, приведённые на схеме 2, детализированы по содержанию. Они дают лишь общее представление о процессе обращения математической задачи как о сложном и многоплановом явлении и, вообще говоря, важны скорее для учителя, нежели для учащихся.

Для практической работы с учащимися гораздо полезнее иметь дело не с общим описанием процедуры, а с конкретным предписанием алгоритмического типа, наглядно представляющим ту последовательность действий, которую необходимо выполнить для обращения математической задачи (рис. 3).

Предложенное алгоритмическое предписание состоит из шести шагов, облегчающих деятельность школьников по самостоятельному выполнению процедуры обращения математической задачи. Менее способным к математике школьникам оно, как нить Ариадны, указывает «спасительный путь в лабиринте сомнений и догадок», а более способным – даёт общую ориентацию в выборе каждого последующего шага, то есть развивает важнейшее для математика умение определять значимые факты и перспективные направления исследования.

В качестве иллюстрации обращения конкретной задачи приведём следующий пример.

Пусть исходной является следующая задача.

***Задача* 1.** *Скорость катера по течению реки равна 22 км/ч, а собственная скорость катера – 20 км/ч. Найдите скорость катера против течения реки и скорость течения реки.*

Прежде всего отметим, что и условие *У*, и заключение *Т* исходной задачи состоят из двух элементов. Тогда потенциал обращения этой задачи, определяемый по формуле (3), будет равняться

$$P = (2^2 - 1)\cdot(2^2 - 1) = 3\cdot 3 = 9.$$

Согласно алгоритмическому предписанию, выполняем последовательность шагов.

Рис. 2. Основные этапы процесса обращения задачи

Шаг 1: решаем данную задачу 1.

Решение:

1) 22 – 20 = 2 (км/ч) – скорость течения реки;

2) 20 – 2 = 18 (км/ч) – скорость катера против течения реки.

Ответ: 18 км/ч, 2 км/ч.

Шаг 2: составляем числовую цепочку из структурных элементов решённой задачи 1.

Для того чтобы упорядочить и облегчить процесс составления новых задач, полезно после решения исходной задачи записать поэлементный состав условия и требования этой задачи в виде числовой цепочки, присоединив к нему и найденное искомое (ответ) в следующем виде:

22 км/ч 20 км/ч $\boxed{\text{18 км/ч}}$ $\boxed{\text{2 км/ч}}$.

Следуя рекомендациям П.М. Эрдниева [1], будем заключать искомое в числовой цепочке в рамочку: такое оформление позволит школьникам более наглядно увидеть заданные и искомые элементы задачи, поскольку весь поэлементный состав задачи целостно предстаёт перед их глазами. А это, в свою очередь, увеличит степень осознанности учащимися возможных вариантов образования новых обращённых задач на базе исходной.

Шаг 3: составляем всевозможные числовые цепочки обращённых задач, в которых искомым элементом последовательно выступает каждый элемент данной задачи или их комбинация.

В результате последовательной реализации этого шага обращения задачи появляется сле-

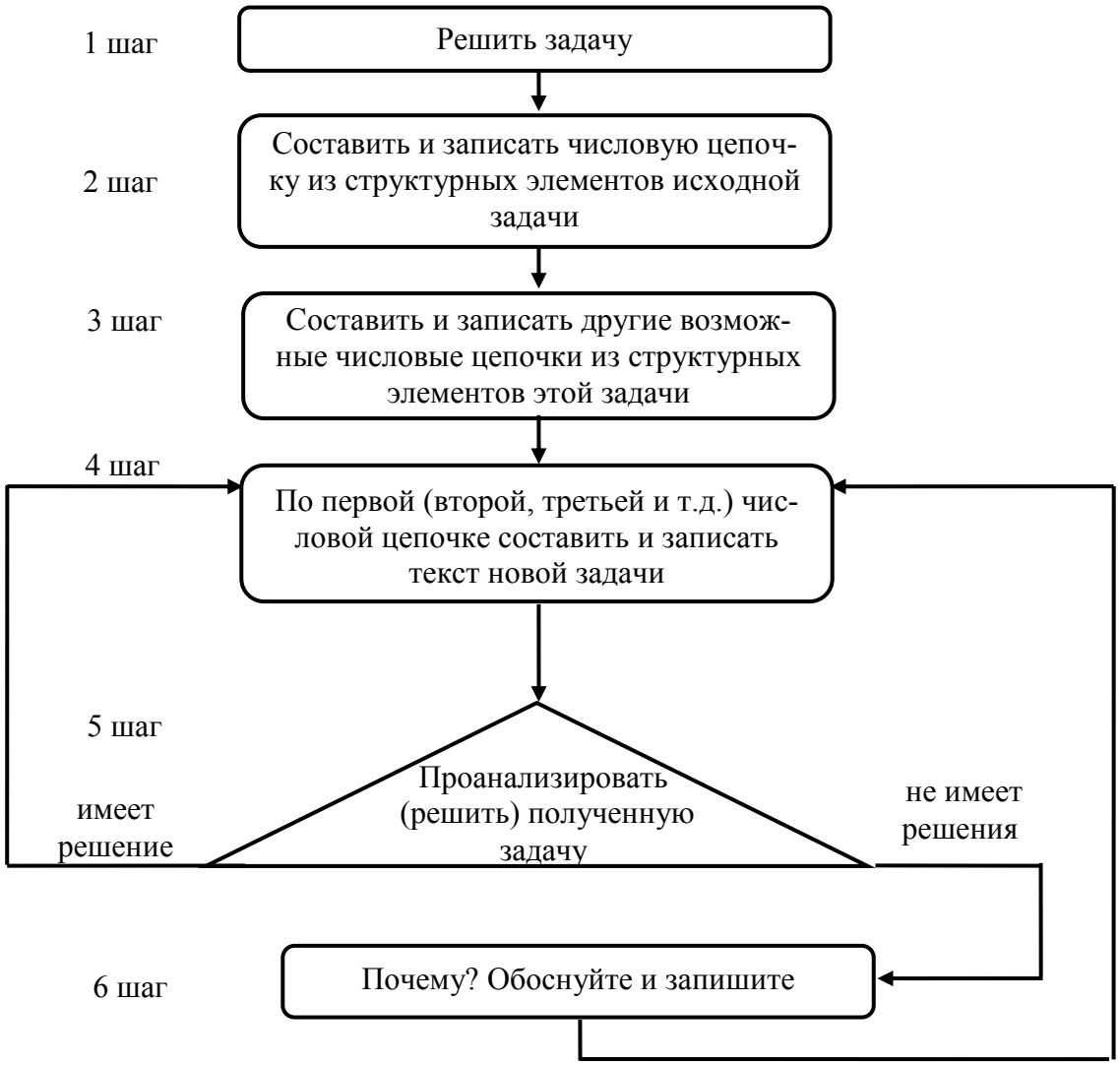


Рис. 3. Алгоритмическое предписание процесса обращения задачи

дующая совокупность числовых цепочек из её структурных элементов:

1. $\boxed{\text{22 км/ч}}$ 20 км/ч $\boxed{\text{18 км/ч}}$ 2 км/ч;
2. 22 км/ч $\boxed{\text{20 км/ч}}$ $\boxed{\text{18 км/ч}}$ 2 км/ч;
3. $\boxed{\text{22 км/ч}}$ 20 км/ч 18 км/ч $\boxed{\text{2 км/ч}}$;
4. 22 км/ч $\boxed{\text{20 км/ч}}$ 18 км/ч $\boxed{\text{2 км/ч}}$;
5. $\boxed{\text{22 км/ч}}$ 20 км/ч 18 км/ч 2 км/ч;
6. 22 км/ч $\boxed{\text{20 км/ч}}$ 18 км/ч 2 км/ч;
7. $\boxed{\text{22 км/ч}}$ $\boxed{\text{20 км/ч}}$ $\boxed{\text{18 км/ч}}$ 2 км/ч;
8. $\boxed{\text{22 км/ч}}$ $\boxed{\text{20 км/ч}}$ 18 км/ч $\boxed{\text{2 км/ч}}$;
9. $\boxed{\text{22 км/ч}}$ $\boxed{\text{20 км/ч}}$ 18 км/ч 2 км/ч.

Шаг 4 (1): по первой числовой цепочке, в которой в качестве искомых выбраны расстояние, пройденное катером по течению реки, и скорость течения реки, составляем текст новой обращённой задачи 1.

Прежде чем сформулировать вопрос задачи, школьникам необходимо проанализировать новые данные, связать их между собой, выяснить, какие величины в принципе можно найти при таком условии, а затем уже составлять нужный вопрос. Одно из требований, предъявляемых к формулируемым задачам, – это обязательная включенность всех элементов задачи в содержание её текста. Второе требование – это лаконичность вопроса (многословные, витиеватые, трудно воспринимаемые формулировки подлежат редактированию). Если учащиеся затрудняются самостоятельно составить грамотный вопрос, учитель может привести не-

сколько его вариантов и предложить выбрать из них наиболее подходящий и обосновать свой выбор. Затем уже целесообразно практиковать самостоятельное выдвижение вопросов учащимися.

В итоге такой деятельности может быть составлена следующая обращённая задача:

***Задача* 1.1.** *Собственная скорость катера равна* 20 *км/ч, а скорость течения реки* – 2 *км/ч. Найдите скорость катера по течению и против течения реки.*

Шаг 5 (1): решаем полученную задачу 1.1.

Решение:

1) 20 + 2 = 22 (км/ч) – скорость катера по течению реки;

2) 20 – 2 =18 (км/ч) – скорость катера против течения реки.

Ответ: 22 км/ч, 18 км/ч.

Как видим, объективно степень сложности обращённой задачи 1.1 не превосходит степени сложности прямой задачи 1, поскольку она содержит столько же данных, те же отношения и связи, только неизвестным выступает другой компонент этих отношений.

Итак, найдя ответ задачи 1.1 и сопоставив его с тем числом, которое заключено в рамочку в соответствующей этой обращённой задаче числовой цепочке, заключаем, что задача решена верно.

Шаг 4 (2): по второй числовой цепочке составляем и записываем текст новой обращённой задачи 1.2.

***Задача* 1.2.** *Скорость катера по течению реки равна* 22 *км/ч, а скорость течения реки* – 2 *км/ч. Найдите собственную скорость катера и скорость катера против течения реки.*

Шаг 5 (2): решаем обращённую задачу 1.2.

Решение:

1) 22 – 2 = 20 (км/ч) – собственная скорость катера;

2) 20 – 2 = 18 (км/ч) – скорость катера против течения реки.

Ответ: 20 км/ч, 18 км/ч.

Шаг 4 (3): по третьей числовой цепочке составляем и записываем текст обращённой задачи 1.3.

***Задача* 1.3.** *Скорость катера против течения реки равна* 18 *км/ч, а собственная скорость катера* – 20 *км/ч. Найдите скорость течения реки и скорость катера по течению реки.*

Шаг 5 (3): решаем полученную задачу.

Решение:

1) 20 – 18 = 2 (км/ч) – скорость течения реки;

2) 20 + 2 = 22 (км/ч) – скорость катера по течению реки.

Ответ: 2 км/ч, 22 км/ч.

Шаг 4 (4): по четвёртой числовой цепочке формулируем условие и требование задачи 1.4.

***Задача* 1.4.** *Скорость катера по течению реки равна* 22 *км/ч, а против течения* – 18 *км/ч. Найдите скорость течения реки и собственную скорость катера.*

Шаг 5 (4): решаем полученную задачу.

Решение:

1) 22 – 18 = 4 (км/ч) – удвоенная скорость течения реки;

2) 4 : 2 = 2 (км/ч) – скорость течения реки;

3) 18 + 2 = 20 (км/ч) – собственная скорость катера.

Ответ: 2 км/ч, 20 км/ч.

Шаг 4 (5): по пятой числовой цепочке формулируем условие и требование задачи 1.5.

***Задача* 1.5.** *Скорость катера против течения реки равна* 18 *км/ч, собственная скорость катера* – 20 *км/ч, а скорость течения реки* – 2 *км/ч. Найдите скорость катера по течению реки.*

Шаг 5 (5): решаем полученную задачу.

Замечаем, что эта задача с избыточными данными и благодаря этой особенности, представляется возможным её решить несколькими способами. Приведём следующий вариант решения этой обращённой задачи.

Решение:

1) 20 + 2 = 22 (км/ч) – скорость катера по течению реки.

Ответ: 22 км/ч.

Аналогичным образом, осуществляя и далее данную процедуру обращения исходной задачи 1, учащиеся могут получить следующую задачу:

***Задача* 1.6.** *Скорость катера по течению реки равна* 22 *км/ч, а против течения* – 18 *км/ч. Найдите собственную скорость катера, если скорость течения реки* – 2 *км/ч*.

Шаг 5 (6): решаем полученную задачу.

Очевидно, и эта задача с избыточными данными.

Решение:

1) 18 + 2 = 20 (км/ч) – собственная скорость катера.

Ответ: 20 км/ч.

Шаг 4 (7): по седьмой числовой цепочке формулируем условие и требование задачи 1.7.

По структурным цепочкам 7 и 8 можно увидеть, что соответствующие им обращённые задачи невозможно будет решить, поскольку недостаточно указанно данных, чтобы найти выделенные искомые. Но, несмотря на это, сразу же отбрасывать такие обращённые задачи учителю не стоит, а следует попытаться извлечь из них всё полезное в плане интеллектуального

развития обучаемых. Даже если такие задачи и не прибавляют новых знаний учащимся, не оказывают должного влияния на развитие их гибкости мышления, то они будут полезны по крайне мере тем, что поддерживают интерес учеников к процессу обращения задачи, а также способствуют развитию таких качеств мышления, как логичность и критичность, которые, несомненно, нужно активно развивать у школьников в процессе обучения математике.

Шаг 6 (7, 8): укажем, почему невозможно однозначно решить данные задачи. На данном шаге обращения задачи учитель может нацелить учащихся на указание недостающих данных, задавая вопросы следующего плана: «Почему нельзя дать ответ на вопрос задачи?»; «Какого известного или нескольких известных не хватает?»; «Что необходимо добавить?»; «А можно ли что-нибудь определить даже по этим данным?».

Шаг 4 (9): по девятой числовой цепочке формулируем условие и требование задачи 1.9.

***Задача* 1.9.** *Скорость катера против течения реки равна* 18 *км/ч, а скорость течения реки –* 2 *км/ч. Найдите скорость катера по течению реки и собственную скорость катера.*

Шаг 5 (9): решаем полученную задачу.

Решение:

1) 18 + 2 = 20 (км/ч) – собственная скорость катера;

2) 20 + 2 = 22 (км/ч) – скорость катера по течению реки.

Ответ: 20 км/ч, 22 км/ч.

В итоге в результате обращения исходной задачи 1 получена окрестность этой задачи, состоящая из шести разрешимых обращённых задач (1.1–1.6), двух неразрешимых обращённых задач (1.7–1.8) и одной *обратной* задачи (1.9).

Продуктивность обращения исходной задачи $\tilde{P}$, определяемая по формуле (4), достаточно высока: $\tilde{P} = \frac{7}{9} \cdot 100\% \approx 77.8\%$, что говорит об удачном выборе этой задачи в качестве объекта обращения.

Для сопоставления можно также определить значения меры обращения (1) и меры обратимости (2) каждой из вновь полученных семи обращённых задач (см. табл. 1).

Таблица 1

Значения характеристик обращения	Обращённые задачи						
	1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	1.6	1.9
Мера обращённости задачи (*m*)	50%	50%	50%	50%	75%	75%	100%
Мера обратимости задачи (*M*)	50%	0%	50%	50%	50%	50%	100%

Отметим также, что решение задач лишь тогда обеспечивает интенсивное умственное развитие и поднимает на качественно новый уровень интеллектуальные способности учащихся, когда поисковая деятельность мотивируется живым детским интересом к предмету познания, когда её результаты, выраженные словами, символами, образами или моделями, личностно или социально значимы для решающего, вызывают у него естественную потребность в общении с другими, чувство восхищения или даже восторга, когда сам процесс работы над задачей окрыляет личность, что во всей полноте относится к использованию обращения задач в процессе обучения математике.

Список литературы

1. Эрдниев П.М. Методика упражнений по математике. М.: Просвещение, 1970. 319 с.
2. Канин Е.С. Развитие темы задачи // Математика в школе. 1991. № 3. С. 8–12.
3. Дразнин И.Е. Обращение условий планиметрических задач // Математика в школе. 2001. № 8. С. 52–55.
4. Градштейн И.С. Прямая и обратная теоремы. Л.: Государственное изд-во технико-теоретической литературы, 1950. 80 с.
5. Зайкин М.И. От задания к заданию – в глубину познания: Опыт приобщения к математическому творчеству. Арзамас: АГПИ, 2009. 148 с.
6. Зайкин М.И. Преобразование сложных радикалов. Элективный курс по математике. Арзамас: АГПИ, 2008. 132 с.
7. Хрестоматия по методике математики. Т. 1. Обучение через задачи / Сост. М.И. Зайкин, С.В. Арюткина. Арзамас: АГПИ, 2005. 300 с.
8. Цукарь А.Я. Метод взаимно обратных задач в обучении математике. Новосибирск: Наука, 1989. 40 с.

PROBLEM INVERSION

O.M. Abramova, M.I. Zaykin

The authors present a coherent picture of the process of problem inversion as an effective tool for developing flexibility of thinking in school students when teaching mathematics. The process of problem inversion is represented as a model in a graphic and symbolical form. Semantic differences between the terms "inverse problem" and "inverted problem" are shown. Some indicators characterizing the process of inversion and inverted problems are introduced. The procedure of problem inversion is described, some methodological features of its main stages are identified. An algorithmic instruction for mathematical problem inversion by school students is proposed.

Keywords: mathematical problems, flexibility of thinking, problem inversion, inverted and inverse problems, inversion characteristics, inversion procedure, algorithmic instruction on problem inversion.

References

1. Erdniev P.M. Metodika uprazhneniy po matematike. M.: Prosveshchenie, 1970. 319 s.
2. Kanin E.S. Razvitie temy zadachi // Matematika v shkole. 1991. № 3. S. 8–12.
3. Draznin I.E. Obrashchenie usloviy planimetricheskikh zadach // Matematika v shkole. 2001. № 8. S. 52–55.
4. Gradshteyn I.S. Pryamaya i obratnaya teoremy. L.: Gosudarstvennoe izd-vo tekhniko-teoreticheskoy literatury, 1950. 80 s.
5. Zaykin M.I. Ot zadaniya k zadaniyu – v glubinu poznaniya: Opyt priobshcheniya k matematicheskomu tvorchestvu. Arzamas: AGPI, 2009. 148 s.
6. Zaykin M.I. Preobrazovanie slozhnykh radikalov. Elektivnyy kurs po matematike. Arzamas: AGPI, 2008. 132 s.
7. Khrestomatiya po metodike matematiki. T. 1. Obuchenie cherez zadachi / Sost. M.I. Zaykin, S.V. Aryutkina. Arzamas: AGPI, 2005. 300 s.
8. Tsukar' A.Ya. Metod vzaimno obratnykh zadach v obuchenii matematike. Novosibirsk: Nauka, 1989. 40 s.

УДК 378.1

ИНТЕГРАЦИЯ ШКОЛЫ И ВУЗА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА ЗНАНИЙ: «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ» МОДЕЛЬ

© 2015 г.

А.О. Грудзинский, [1] ***В.А. Малинин*** [2]

[1] Нижегородский госуниверситет им. Н.И. Лобачевского
[2] МАОУ СОШ № 187, г. Нижний Новгород

aog@unn.ru

Поступила в редакцию 22.09.2014

Предложена новая («предпринимательская») модель функциональной интеграции средней школы и вуза в условиях инновационного общества знаний. Новым элементом модели по отношению к моделям, разработанным исходя из потребностей индустриального общества, является сквозная система развития предпринимательской культуры и предпринимательской подготовки, что отвечает современному запросу общества на инновационное развитие экономики и подготовку инноваторов. Представлены результаты исследования, проведенного с целью изучения процесса формирования предпринимательских способностей школьников. Эксперимент проводился в рамках осуществления многолетней программы функциональной интеграции ННГУ им. Н.И. Лобачевского и МАОУ СОШ № 187 г. Нижнего Новгорода.

Ключевые слова: инновационное общество знаний, интеграция школы и вуза, «предпринимательская» модель интеграции, предпринимательская подготовка, инноватор.

«Предпринимательская» vs «индустриальная» модель интеграции

Практическая реализация и теоретические исследования взаимодействия высших и средних общеобразовательных учебных заведений – явления, широко представленные в России и уходящие своими корнями в советский период развития страны. Эти вопросы обсуждаются в большом количестве научных работ. Например, в работе Ю.С. Мануйлова [1] говорится, что создание интегрированных образовательных учебно-научных комплексов – таких, как «школа-вуз» – позволяет решить проблему преемственности, осуществлять обмен кадрами между вузом и школами, повышать квалификацию учителей, дает возможность учащимся получить более фундаментальные знания по различным предметам. Интеграционное взаимодействие вуза и школы, направленное на совместное совершенствование образовательного процесса, построение системы непрерывного образования, позволяет построить принципиально новую, уникальную гуманистическую среду, в которой каждый сможет найти для себя культурную и социальную «нишу». Каждый субъект этой среды оказывается включенным в новое образовательное пространство, возникшее в результате слияния двух ранее автономных пространств. Это пространство не только предоставляет богатые возможности для социализации и гармоничного развития личности в условиях совместной деятельности школы и вуза, но и обусловливает общий ход развития системы образования.

Анализ существующих подходов к проблеме взаимодействия высшего учебного заведения и средней школы показывает, что основными направлениями функциональной интеграции школы и вуза, разработанными к настоящему времени, являются учебно-методическое и научно-творческое сотрудничество. В рамках реализации этих направлений осуществляются, как правило, следующие типовые мероприятия: участие профессорско-преподавательского состава вуза в проведении занятий с учащимся по основным школьным предметам, подготовка соответствующей методической литературы, проведение учебно-исследовательской деятельности, организация профориентационной работы, подготовка учеников к олимпиадам и различным конкурсам, работа по повышению квалификации педагогов школы, мероприятия по решению задач совместного организационного развития школы и вуза и др. Все эти мероприятия позволяют существенно повысить качество знаний учащихся, развить их творческие способности, а также обеспечивают создание единого образовательного пространства, единой образовательной и творческой среды, в рамках которой разворачивается взаимодействие субъектов образования.

Рассматривая проблемы интеграции содержания общего и профессионального образования, исследователи обсуждают различные аспекты эффективности и оптимальности внедрения и использования интеграционных связей для совершенствования учебного процесса и преодоления кризисных явлений в этой области, а также перехода образовательной системы на более высокий уровень устойчивого развития. В качестве основной задачи рассматривается необходимость создания условий для психологической поддержки обучающихся с целью их успешной социализации и адаптации на рынке труда [2].

Исследования проблем взаимодействия учебных заведений разного уровня, проводившиеся в течение XX века, базировались на концепции индустриального общества и учитывали потребности общества и экономики того периода. «Индустриальный» подход к проблеме функциональной интеграции ярко отражен в исследовании В.Л. Чудова «Система интеграции лицея, вуза и производства в интересах устойчивого развития качества образовательной подготовки» [3]. Мы предлагаем условно называть прежние модели функциональной интеграции школы и вуза, относящиеся к периоду индустриального общества и доминировавшей в это время гумбольдтовской парадигме университета, «индустриальными» моделями интеграции.

Конец XX – начало XXI века ознаменовались новым этапом мирового социально-экономического развития, заключающимся в формировании глобального общества знаний. Экономика, основанная на знаниях, опирается в большей степени на использование идей, а не физических ресурсов и на внедрение высоких технологий, а не на обработку сырья и эксплуатацию дешевой рабочей силы. Идея производства коммерциализуемых знаний становится в обществе центральной и распространяется на всех его участников, в том числе на промышленные корпорации, научные и образовательные учреждения. Процесс производства коммерциализуемых знаний есть ключевая для общества знаний категория «инновационной деятельности».

Стремительно растущая роль знаний, науки и технологий в современном обществе создает новые вызовы системе высшего образования, толкает высшие учебные заведения по всему миру к поиску возможностей соответствовать новому типу экономики, в которой знания превращаются в важнейший источник развития. Концепция гумбольдтовского университета, которая звучит как «образование, основанное на научных исследованиях», по-прежнему остается значимой, но она уже недостаточна для эффективного развития университета в целом в условиях новой парадигмы общества. В настоящее время доминирующей становится концепция рыночно-ориентированного инновационного университета, основанного на треугольнике знаний (образование – наука – инновации). Основной целью деятельности инновационного университета становится подготовка выпускников нового типа – инноваторов [4–5].

Для успешной подготовки инноваторов вуз решает целый ряд новых задач и, в том числе, обращается к школе, предъявляя новые требования к её выпускникам. В дополнение к традиционным ожиданиям получить абитуриента с добротными знаниями и развитой смекалкой добавились ожидания получить будущего студента с зачатками предпринимательских качеств, настроенного на жизнь в глобальном инновационном обществе [6]. Развитие предпринимательских способностей старшеклассников и студентов представляется исключительно важным и для обеспечения их трудоустройства в условиях рыночной экономики и изменяющихся требований работодателей [7].

Как показал опыт совместной работы ННГУ и СОШ № 187, изучение основ предпринимательства старшеклассниками способствует раннему развитию их предпринимательских способностей. Предпринимательские компетенции, которыми обладает молодой человек при выходе из школы, дают ему более широкий спектр возможностей для выбора дальнейшего пути развития. Он может поступить в вуз, но может и сразу включиться в предпринимательскую деятельность. Это в том числе способствует решению крайне важной для нашей страны социально-экономической задачи развития малого бизнеса.

Структура содержания общего и высшего образования должна включать в себя инновационно-предпринимательскую составляющую как фундаментального, так и прикладного характера. Первая создает предпосылки для дополнительного направления интеллектуализации выпускников профессиональной школы, вторая дает профессию и специальность, оснащенные новым теоретическим фундаментом, что делает выпускников мобильными на рынке труда, открытыми для перемены труда, освоения новых производств и инновационных технологий. Именно эти качества специалиста-выпускника профессиональной школы соответствуют инновационно-интегративной парадигме образования.

Всё вышесказанное позволяет сделать вывод о возникновении новой парадигмы взаимодей-

ствия школы и вуза, включающей дополнительное «предпринимательское» измерение. На основе изучения современных тенденций развития мировой системы образования и более чем десятилетнего опыта взаимодействия ННГУ и школы № 187 г. Нижнего Новгорода мы формулируем «предпринимательскую» модель интеграции «школа-вуз», схема которой представлена на рис. 1.

В отличие от ранее упомянутой концепции «интеграция в системе «школа-вуз-производство» («индустриальной» модели), предложенной В.Л. Чудовым [3], мы рассматриваем в качестве важнейшего элемента модели интеграции «школа-вуз» формирование предпринимательских способностей учащейся молодежи. Предпринимательские способности – это предпринимательская инициатива и активность, предпринимательская культура, умение находить неудовлетворенные потребности, аккумулировать ресурсы и организовывать работу по обеспечению их удовлетворения. Умение найти применение своим знаниям и навыкам определяет конкурентоспособность выпускников при поступлении в вузы и, впоследствии, их успешную профессиональную деятельность.

Представленная функциональная модель базируется на концепции «треугольника знаний», то есть отражает необходимость взаимодействия по всем трем основным направлениям подготовки выпускников школы и вуза. Это углублённое изучение предмета, развитие творческих научных способностей и развитие предпринимательских качеств. Ещё раз подчеркнём, что новым по отношению к «индустриальной» модели является введение блока подготовки инноваторов-предпринимателей. В этот блок включен конкретный инструмент такой подготовки – молодежный бизнес-инкубатор. Роль учебного бизнес-инкубатора в подготовке инноваторов может быть проиллюстрирована сравнением с ролью учебно-научной лаборатории кафедры, в которой студенты выполняют лабораторные исследования с целью развития навыков ученого-исследователя. При этом работа по предпринимательскому образованию школьников встраивается в общую систему предпринимательской подготовки в университете [8]. Совместная работа студентов и школьников в рамках интеграционных программ развития предпринимательства позволяет им формировать навыки инициативной работы, работы в команде и другие общекультурные и профессиональные компетенции предпринимателя.

Некоторые итоги эксперимента по реализации «предпринимательской» модели интеграции

Разработка и проведение эксперимента по реализации новой модели функциональной интеграции с 2003 г. совместно осуществлялись ННГУ и средней общеобразовательной школой № 187. Совместная работа школы и университета включала несколько этапов и направлений деятельности – от традиционных до инновационных. Стержневой идеей взаимодействия всегда являлось стремление обеспечить качество образования, отвечающее современному запросу общества [9]. К концу первого десятилетия нового века идея предпринимательского измерения в системе научно-образовательного взаимодействия вполне сформировалась, и коллектив разработчиков начал внедрять её в уже хорошо налаженную схему традиционной функциональной интеграции. В 2009 г. коллектив разработчиков новой концепции был отмечен премией г. Нижнего Новгорода. В последующий период начали интенсивно развиваться различные формы работы со школьниками, направленные на развитие их предпринимательских способностей. Среди них следует отметить программу ускоренного высшего образования одаренных детей [10], программу «Школа будущего предпринимателя», различные учебные курсы по предпринимательству, в том числе реализуемые в активных формах, уже упомянутую деятельность в студенческом бизнес-инкубаторе института экономики и предпринимательства ННГУ [11]. В этом разделе статьи дается описание исследования результатов предпринимательской подготовки школьников.

С целью оценки сформированности предпринимательских качеств, знаний и умений было проведено исследование по выявлению у обучающихся предпринимательских способностей. Мы использовали психодиагностический инструментарий, который выявляет «предпринимательские качества» (тест «Предпринимательские способности» (Т. Матвеевой), «мышление и креативность» (опросник «Определение типов мышления и уровня креативности», диагностика по методике Дж. Брунера), «коммуникативные и организационные компетенции» (тест «Коммуникативные и организаторские склонности» В.В. Синявского, В.А. Федорошина), «лидерские компетенции» (методика «Диа-

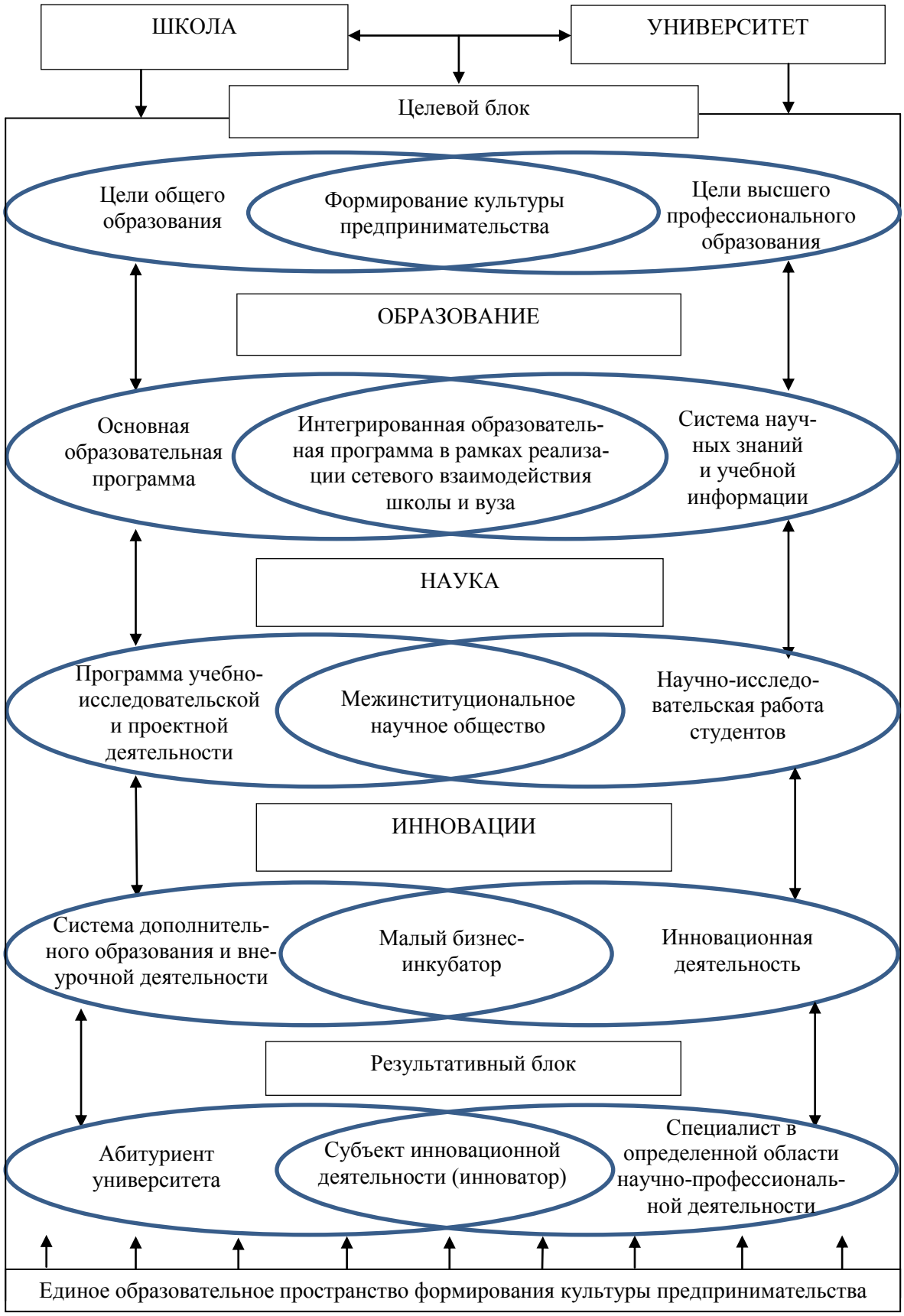


Рис. 1. Функциональная модель формирования интеграции «школа-вуз» в условиях инновационного общества знаний

гностика лидерских способностей Е. Жарикова, Е. Крушельницкого [12].

На начальном этапе в беседе с учащимися и студентами мы выяснили, обладают ли они такими предпринимательскими способностями, как:

– креативность, изобретательность (предпринимательская способность находить новаторские решения в условиях жестких ограничений);

– умение работать в условиях давления, стресса (предпринимательская способность справляться с неблагоприятными обстоятельствами);

– способность к действию;

– настойчивость в достижении целей и решении текущих проблем.

Предпринимательская компетентность выражается в следующих характеристиках личности, которые мы изучали у старшеклассников и студентов I курса: готовность к эффективной коммуникации – владение основными коммуникативными способностями и навыками представления своей точки зрения в диалоге, публичном выступлении; использование ресурсов коммуникации для решения поставленных задач (коммуникативные и организаторские склонности); готовность к использованию информационных ресурсов – способности структурировать имеющуюся информацию и использовать ее при планировании и реализации своей деятельности (мышление и креативность); готовность и способность применения методов проектирования в практической жизни – умение самостоятельно выявлять проблему, находить пути и средства ее решения, формулировать цели, задачи, готовность публично представлять результаты и оценивать характер достигнутого продвижения (мышление и креативность); готовность к самоорганизации своей деятельности – способность оценивать необходимость той или иной информации для планирования и осуществления своей деятельности; готовность самостоятельно осваивать способы решения поставленной задачи (мышление и креативность); жизнестойкость – способность осуществлять контроль над собой в неординарной, экстремальной ситуации и эффективно управлять этой ситуацией (лидерские компетенции, мышление и креативность).

На следующем этапе исследования мы реализовали формирующую программу, которая способствует развитию предпринимательского потенциала у обучающихся в СОШ № 187. Программа включала активные методы обучения (деловые, ролевые, имитационные и оргдеятельностные игры, тренинги и целенаправленные дискуссии), при реализации которых создавался позитивный психологический климат в группе, поддерживалось умение работать в команде, понимать личность партнеров по общению; отрабатывались навыки эффективного поведения в сложных квазипрофессиональных ситуациях, «то есть моделировалась будущая профессиональная деятельность, осуществлялся переход учебной деятельности в учебно-профессиональную» [13]. Учащиеся «погружались» в мир профессиональной культуры, задавая ***предметный*** (освоение будущих профессиональных компетенций и опыта профессиональной деятельности с помощью системы учебных заданий и моделей), ***социальный*** (взаимодействие учащихся в соответствии с принятыми нормами социальных отношений) и ***психологический*** («включение» в профессию как часть культуры через присвоение ее норм, правил и ценностей) ***контекст***, благодаря этому происходила перестройка ценностно-смысловых составляющих образа мира будущего профессионала.

Полученные результаты реализации формирующей программы показали положительную динамику в исследовании предпринимательского потенциала в целом (см. табл. 1–4 и рис. 2–6).

Положительная динамика развития предпринимательских способностей в ЭГ очевидна. Так, число респондентов с высоким уровнем увеличилось с 2.17% до 6.52%.

Мы не ставим цель сравнить результаты учащихся с результатами студентов. Однако отметим тот факт, что студенты с наиболее ярко выраженными предпринимательскими способностями выбрали высшее образование экономического профиля.

Динамика развития коммуникативных навыков в ЭГ показывает положительный рост. Так, доля лиц с высоким уровнем увеличилась с 4.35% до 10.87%. Среди студентов 1 курса 23.81% обладают высоким уровнем комуникативных навыков. Это объясняется тем, что 21 респондент среди студентов 1 курса – это учащиеся, окончившие СОШ № 187.

Динамика организаторских навыков в ЭГ также показывает рост высокого (2.17% – 8.70%) и среднего (63.04% – 76.09%) уровней.

Положительная динамика в ЭГ заметна и по выраженности лидерских способностей. Так, доля учащихся со средним уровнем увеличилась с 56.52% до 69.57%, а доля учащихся с высоким – с 2.17% до 6.52%. Динамика лидерских способностей среди студентов 1 курса также

Таблица 1

Оценка уровня предпринимательских способностей по итогам реализации формирующей программы (*n* = 113)

Уровень	Предпринимательские способности					
	Старшеклассники				1 курс	
	ЭГ* до		ЭГ* после			
	абс.	%	абс.	%	абс.	%
Высокий	1	2.17	3	6.52	3	14.29
Средний	26	56.52	31	67.39	16	76.19
Низкий	19	41.3	12	26.09	2	9.52
Итого	46	100	46	100	21	100

* ЭГ – экспериментальная группа старшеклассников до и после реализации формирующей программы

Таблица 2

Развитие коммуникативных и организаторских склонностей по итогам реализации формирующей программы (*n* = 113)

Коммуникативные умения						
Уровень	Старшеклассники				1 курс	
	ЭГ* до		ЭГ* после			
	абс.	%	абс.	%	абс.	%
Очень высокий	0	0	0	0	0	0
Высокий	2	4.35	5	10.87	5	23.81
Средний	31	67.39	32	69.57	14	66.67
Ниже среднего	12	26.09	9	19.57	2	9.52
Низкий	1	2.17	0	0	0	0
Организаторские умения						
Уровень	Старшеклассники				1 курс	
	ЭГ* до		ЭГ* после			
	абс.	%	абс.	%	абс.	%
Очень высокий	0	0	0	0	0	0
Высокий	1	2.17	4	8.70	3	14.29
Средний	29	63.04	35	76.09	17	80.95
Ниже среднего	12	26.09	7	15.22	1	4.76
Низкий	4	8.7	0	0	0	0
Всего	46	100	46	100	21	100

* ЭГ – экспериментальная группа старшеклассников до и после реализации формирующей программы

Таблица 3

Выраженность лидерских способностей по итогам реализации формирующей программы (*n* = 113)

Выраженность способностей	Лидерские способности					
	Старшеклассники				1 курс	
	ЭГ* до		ЭГ* после			
	абс.	%	абс.	%	абс.	%
Слабо	17	36.96	10	21.74	0	0
Средне	26	56.52	32	69.57	18	85.71
Сильно	1	2.17	3	6.52	3	14.29
Склонность к диктату	2	4.35	1	2.17	0	0
Итого	46	100	46	100	21	100

* ЭГ – экспериментальная группа старшеклассников до и после реализации формирующей программы

Таблица 4

Исследование уровня мышления и креативности по итогам реализации формирующей программы (*n* = 113)

Уровень		Старшеклассники				1 курс	
		ЭГ* до		ЭГ* после			
		абс.	%	абс.	%	абс.	%
Предметное мышление	высокий	12	26.09	12	26.09	7	33.33
	средний	24	52.17	26	56.52	14	66.67
	низкий	10	21.74	8	17.39	0	0.00
Символическое мышление	высокий	15	32.61	14	30.43	5	23.81
	средний	17	36.96	18	39.13	16	76.19
	низкий	14	30.43	14	30.43	0	0.00
Знаковое мышление	высокий	6	13.04	6	13.04	0	0.00
	средний	18	39.13	20	43.48	9	42.86
	низкий	22	47.83	20	43.48	12	57.14
Образное мышление	высокий	4	8.7	4	8.70	1	4.76
	средний	11	23.91	13	28.26	15	71.43
	низкий	31	67.39	29	63.04	5	23.81
Креативность	высокий	2	4.35	3	6.52	2	9.52
	средний	28	60.87	35	76.09	17	80.95
	низкий	16	34.78	8	17.39	2	9.52

* ЭГ – экспериментальная группа старшеклассников до и после реализации формирующей программы

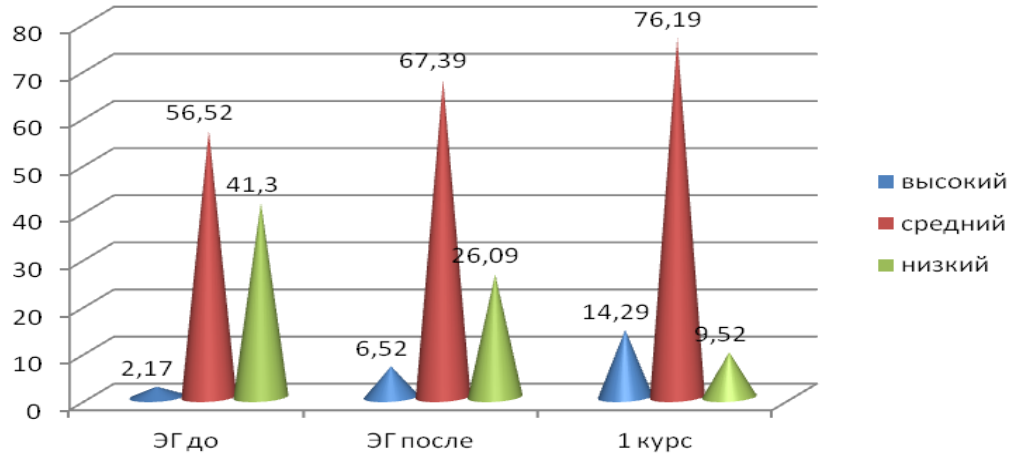


Рис. 2. Оценка уровня предпринимательских способностей по итогам реализации формирующей программы (*n* = 113)

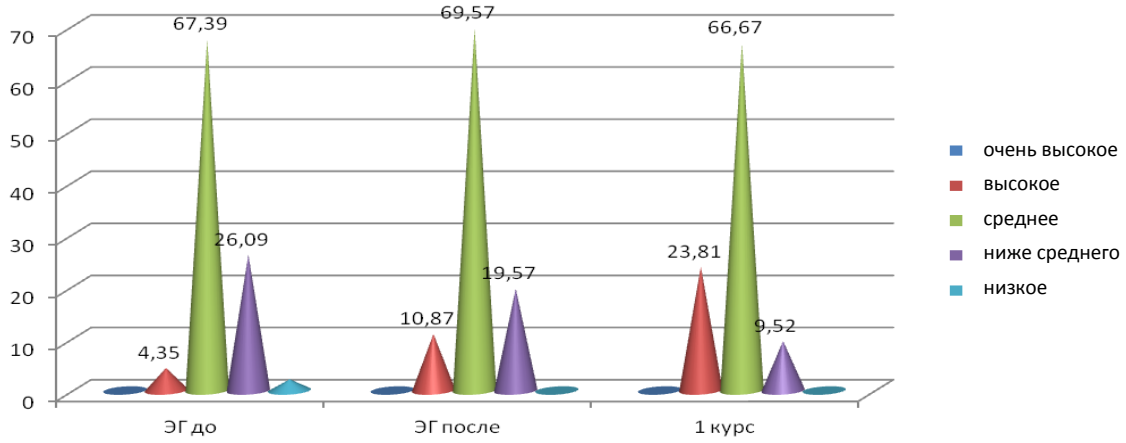


Рис. 3. Развитие коммуникативных склонностей по итогам реализации формирующей программы (*n* = 113)

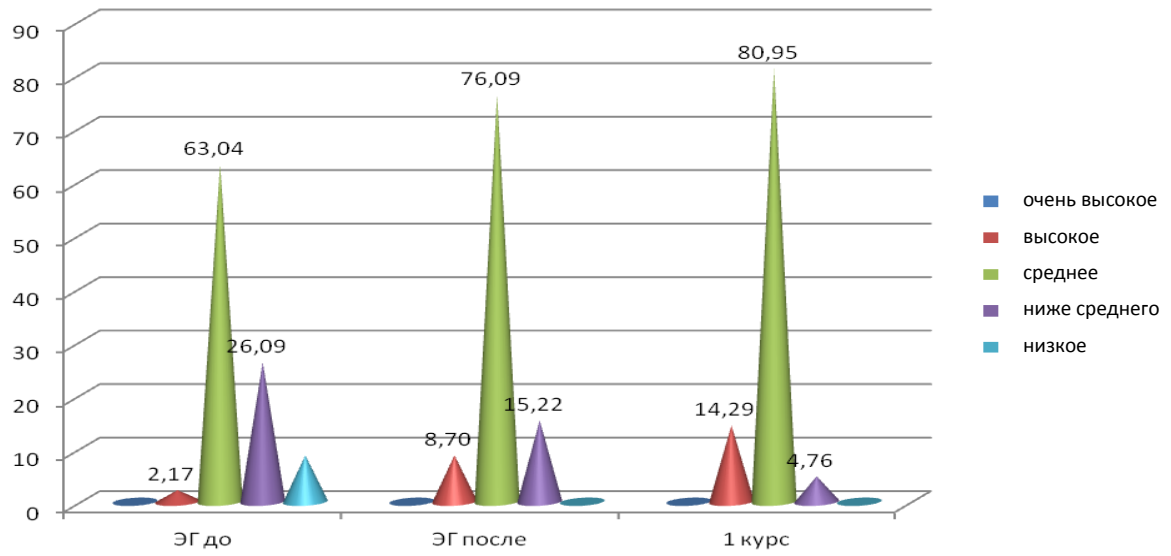


Рис. 4. Развитие организаторских склонностей
по итогам реализации формирующей программы (*n* = 113)

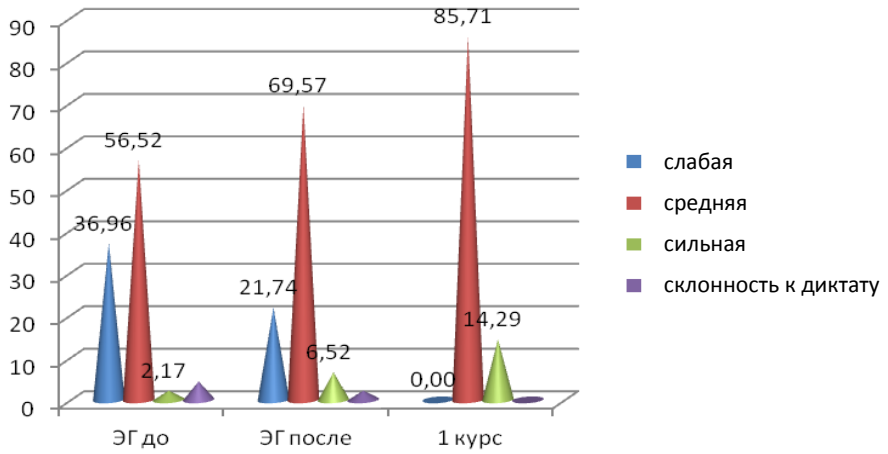


Рис. 5. Выраженность лидерских способностей
по итогам реализации формирующей программы (*n* = 113)

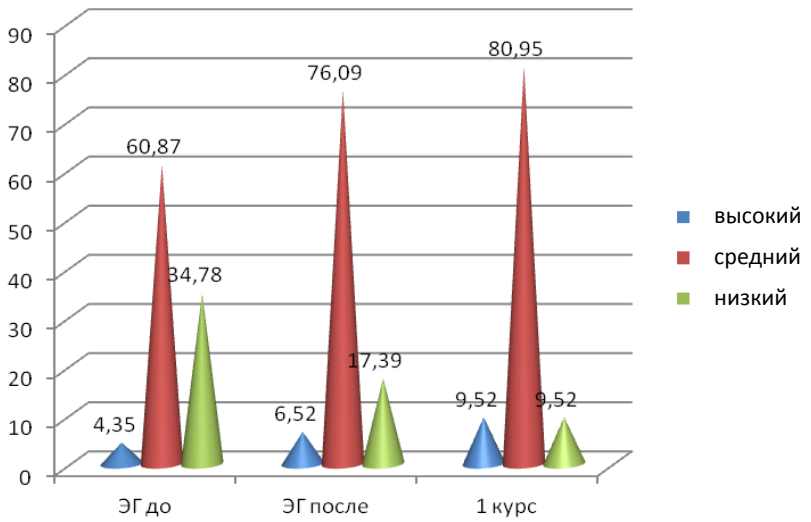


Рис. 6. Уровень мышления и креативности
по итогам реализации формирующей программы (*n* = 113)

имеет высокие показатели, что связано с контингентом учащихся СОШ № 187, поступивших на экономические направления вуза.

Динамика результатов измерения мышления и креативности школьников и студентов ЭГ, свидетельствует об эффективности предложенной формирующей программы. Это показывает рост высокого (4.35%/ 6.52%/9.52%) и среднего (60.87%/76.09%/ 80.95%) уровня и, напротив, снижение низкого (34.78%/17.39%/9.52%) уровня способностей к творческому решению. Итак, в экспериментальных группах у старшеклассников (11 класс МАОУ СОШ № 187) и у студентов ННГУ (бывших выпускников школы, которые выбрали экономический профиль), мы выявили предпринимательский потенциал. По итогам реализации формирующей программы можно констатировать, что среди ее участников, наиболее развиты предпринимательские компетенции, выделенные в исследовании.

Резюме

Мы утверждаем, что в многолетнем, успешно развивающемся в России взаимодействии вузов и общеобразовательных школ наступает качественно новый этап, вызванный новыми потребностями общества и экономики. Этот этап характеризуется появлением нового направления взаимодействия – взаимодействия с целью подготовки инноваторов, в основе которой лежит предпринимательская подготовка. Мы охарактеризовали переход от предыдущего к новому этапу как переход от «индустриальной» к «предпринимательской» модели интеграции «школа-вуз». «Предпринимательская» схема интеграции «школа-вуз» не только не отрицает прежние схемы учебно-научного взаимодействия, но обогащает их новым содержанием, давая выпускникам школ большую вариативность применения предметных знаний и творческих способностей. В целом такой подход способствует решению задачи инновационного развития страны.

Список литературы

1. Мануйлов Ю.С. Средовой подход в воспитании. 2-е изд., перераб. Н. Новгород: Изд-во Волго-Вятской академии государственной службы, 2002. 157 с.
2. Берулава М.Н. Теоретические основы интеграции образования М.: Совершенство, 1998. 192 с.
3. Чудов В.Л. Система интеграции лицея, вуза и производства в интересах устойчивого развития качества образовательной подготовки: Дис. ... докт. пед. наук. М.: МПГУ, 2005. 482 с.
4. Бедный А.Б., Грудзинский А.О. Инновационный университет и его выпускник – инноватор // Социология образования. 2014. № 5. С. 45–54.
5. Грудзинский А.О., Бедный А.Б. Концепция конкурентоспособного университета: модель тетраэдра // Высшее образование в России. 2012. № 12. С. 29–36.
6. Чупрунов Е.В., Грудзинский А.О. развитие инновационного мышления школьников – новый импульс к сотрудничеству университет-школа // Школа будущего. 2012. № 3. С. 3–7.
7. Чупрунов Е.В., Грудзинский А.О., Малинин В.А. Инновационный университет и новая школа: направления взаимодействия // Высшее образование в России. 2010. № 4. С. 3–7.
8. Грудзинский А.О., Бедный Б.И., Плехова Ю.О., Бедный А.Б. Роль и структура инновационного предпринимательского образования в исследовательском университете // Университетское управление: практика и анализ. 2012. № 3. С. 56–63.
9. Стронгин Р.Г., Петров А.В., Грудзинский А.О. Качество образования: политика и система (опыт Нижегородского университета) // Высшее образование в России. 2007. № 11. С. 3–8.
10. Грудзинский А.О., Краснодубская С.В. Ускоренное высшее образование одаренных детей // Школа будущего. 2012. № 3. С. 8–13.
11. Чепьюк О.Р., Гинзбург М.Ю. Студенческий центр инновационного предпринимательства в университете // Высшее образование в России. 2014. № 11. С. 117–121.
12. Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. М.: Изд-во Института психотерапии, 2002. 490 с.
13. Сорокоумова С.Н., Столбов П.В. Компетентностный подход к профессиональной подготовке студентов строительных специальностей // Приволжский научный журнал. 2010. № 1. С. 237–242.

INTEGRATION OF SCHOOL AND HEI IN INNOVATIVE KNOWLEDGE SOCIETY: “ENTREPRENEURIAL” MODEL

A.O. Grudzinskiy, V.A. Malinin

A new (“entrepreneurial”) model of HEI-school functional integration under the new socio-economic conditions of innovative knowledge society is proposed. A new element of the model with respect to the industrial society paradigm is a system for developing entrepreneurial culture and entrepreneurship training that meets the current demands of society in

terms of innovative development of the economy and the preparation of innovators. We present the results of the experiment conducted in the framework of UNN-School № 187 collaboration program.

Keywords: innovative knowledge society, HEI-school integration, “entrepreneurial” integration model, entrepreneurship training, innovator.

References

1. Manuylov Yu.S. Sredovoy podkhod v vospitanii. 2-e izd., pererab. N. Novgorod: Izd-vo Volgo-Vyatskoy akademii gosudarstvennoy sluzhby, 2002. 157 s.
2. Berulava M.N. Teoreticheskie osnovy integratsii obrazovaniya M.: Sovershenstvo, 1998. 192 s.
3. Chudov V.L. Sistema integratsii litseya, vuza i proizvodstva v interesakh ustoychivogo razvitiya kachestva obrazovatel'noy podgotovki: Dis. ... dokt. ped. nauk. M.: MPGU, 2005. 482 s.
4. Bednyy A.B., Grudzinskiy A.O. Innovatsionnyy universitet i ego vypusknik – innovator // Sotsiologiya obrazovaniya. 2014. № 5. S. 45–54.
5. Grudzinskiy A.O., Bednyy A.B. Kontseptsiya konkurentosposobnogo universiteta: model' tetraedra // Vysshee obrazovanie v Rossii. 2012. № 12. S. 29–36.
6. Chuprunov E.V., Grudzinskiy A.O. razvitie innovatsionnogo myshleniya shkol'nikov – novyy impul's k sotrudnichestvu universitet-shkola // Shkola budushchego. 2012. № 3. S. 3–7.
7. Chuprunov E.V., Grudzinskiy A.O., Malinin V.A. Innovatsionnyy universitet i novaya shkola: napravleniya vzaimodeystviya // Vysshee obrazovanie v Rossii. 2010. № 4. S. 3–7.
8. Grudzinskiy A.O., Bednyy B.I., Plekhova Yu.O., Bednyy A.B. Rol' i struktura innovatsionnogo predprinimatel'skogo obrazovaniya v issledovatel'skom universitete // Universitetskoe upravlenie: praktika i analiz. 2012. № 3. S. 56–63.
9. Strongin R.G., Petrov A.V., Grudzinskiy A.O. Kachestvo obrazovaniya: politika i sistema (opyt Nizhegorodskogo universiteta) // Vysshee obrazovanie v Rossii. 2007. № 11. S. 3–8.
10. Grudzinskiy A.O., Krasnodubskaya S.V. Uskorennoe vysshee obrazovanie odarennykh detey // Shkola budushchego. 2012. № 3. S. 8–13.
11. Chep'yuk O.R., Ginzburg M.Yu. Studencheskiy tsentr innovatsionnogo predprinimatel'stva v universitete // Vysshee obrazovanie v Rossii. 2014. № 11. S. 117–121.
12. Fetiskin N.P., Kozlov V.V., Manuylov G.M. Sotsial'no-psikhologicheskaya diagnostika razvitiya lichnosti i malykh grupp. M.: Izd-vo Instituta psikhoterapii, 2002. 490 s.
13. Sorokoumova S.N., Stolbov P.V. Kompetentnostnyy podkhod k professional'noy podgotovke studentov stroitel'nykh spetsial'nostey // Privolzhskiy nauchnyy zhurnal. 2010. № 1. S. 237–242.

УДК 378.14

ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ СТУДЕНТА В СИСТЕМЕ СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВНУТРИ ВУЗА

© 2015 г.

И.Н. Дворникова

Арзамасский филиал ННГУ им. Н.И. Лобачевского

din4mail.ru

Поступила в редакцию 29.09.2014

Проанализированы особенности развития личности подростка и юноши в системе деятельности в школе Л.С. Выготского. Мощное социализирующее и воспитательное воздействие на личность студента оказывает сама студенческая среда, задачей которой является создание условий для совместной деятельности. Необходимо создание инновационной системы управления развитием личности будущего специалиста с учетом специфики осваиваемой профессии, вузовского этапа профессиональной подготовки и социально-психологических характеристик самих студентов и преподавателей.

Ключевые слова: социально признаваемая и социально одобряемая деятельность, системы ведущих мотивов подростков и юношества, типология направленности личности подростков, особенности студенческого возраста, студенческая среда, совместная деятельность, формирование профессионально важных личностных качеств специалиста, психолого-педагогическое обеспечение развития студенческого коллектива.

Проблемы модернизации образования высшей и средней школы в современной России неразрывно связаны с особенностями возраста учащихся. Наше внимание привлекли особенности подросткового и юношеского возраста, то есть возраста тех учащихся, которые обучаются в старших классах школы, готовятся к поступлению в вуз или уже начали обучение в вузах.

Последний период развития личности, анализируемый Л.С. Выготским, – это период полового созревания, эпоха подростничества. Ключевым моментом в жизни подростка Л.С. Выготский считает выбор профессии, который стимулируется и социальными требованиями, и личными мотивами стать самостоятельным, осуществить свои возможности. В трудах Л.С. Выготского представлен психологический портрет пролетарского, рабочего подростка, к анализу которого, согласно Л.С. Выготскому, неприменимы выводы Шпрангера, сделанные на основе изучения буржуазного подростка. Задачи становления социалистического общества требовали быстрого включения молодежи в трудовую деятельность. В условиях социализма 1920-х годов не могло быть и речи о периоде «моратория», предоставляемого социумом подростку и юноше для опробования себя в разных сферах жизни и разнообразных профессиях. Характеризуя рабочего подростка, Л.С. Выготский подчеркивает, что социальные потребности у него доминируют над новыми органическими влечениями, которые не вызывают кризиса полового созревания. Вступая в возрасте 17–19 лет в общественное производство, подросток обретает полное классовое самоопределение, у него обостряется классовая установка, вырабатываются стойкие убеждения, идеалы, этические позиции, он достигает высокого уровня классового самосознания. Но речь у Л.С. Выготского уже не идет о дальнейшем политическом, культурном, эстетическом развитии профессионально самоопределившегося подростка. Более того, в своих работах он неоднократно делает вывод о том, что на этапе подростничества развитие личности завершается [1, с. 489].

Результаты исследований ребенка на стадии подростничества Д.Б. Элькониным существенно отличаются от тех данных, на которые опирался Л.С. Выготский. В работах Д.Б. Эльконина подросток предстает прежде всего как субъект новой сферы жизни и активности, связанной с установлением и поддержанием доверительных личных отношений со сверстниками. В общении подростков складываются их взгляды на жизнь, мировоззренческие позиции, ориентации на будущее. Общим знаменателем этих новообразований Д.Б. Эльконин считает развитие самосознания. Рабочий подросток более не входит в центр психологического исследования. Можно предполагать, что общество в 1950–70-е годы уже смогло выделить подростку время для

самоопределения не только в профессии, но и в более широких системах общественных связей.

Свою концепцию развития личности на разных этапах жизни Л.И. Божович, как и Д.Б. Эльконин, создает в рамках педагогической психологии. В работах Л.И. Божович получают разработку вопросы связи морального познания с нравственным поведением и с моральными качествами личности. В работах Л.И. Божович, в исследованиях Т.В. Драгуновой представлен психологический портрет подростков – учащихся VII–X–XI классов 1960–70-х годов в нашей стране. К общим характеристикам подростков относятся рост самосознания, обостренная потребность в самоутверждении и обращенность в будущее, связанная с необходимостью выбора профессии. Анализируя мотивы выбора профессии, Л.И. Божович отмечает, что для многих подростков такой выбор имеет именно то значение, которое ему придавал Л.С. Выготский: подросток выбирает не только профессиональную деятельность, но и свою жизненную дорогу, свое место в общем производственном процессе. У другой же части подростков профессиональный выбор мотивируется желанием стать самостоятельным, пойти по стопам товарищей и т.п. Эти молодые люди, по словам Л.И. Божович, еще не выработали систематизированную картину мира, в которую было бы включено и обобщенное представление о себе [2, с. 390].

Концентрируя свои исследования на проблеме подросткового возраста, Д.И. Фельдштейн обосновывает положения о его многостадийности, полифазности, о наличии на каждой ступени развития микропериодов. Уже Д.Б. Эльконин подчеркивал большие трудности в определении ведущей деятельности подростков, но все же, в соответствии с традицией, обозначил ее как учебно-профессиональную. Д.И. Фельдштейн же считает, что личность подростка получает развитие в системе обширной, многоплановой, социально признаваемой и социально одобряемой деятельности. Она регулируется все более обостряющейся потребностью растущего человека оценить себя в системе «Я и моя полезность для общества». Оценка эта опосредствована оценкой взрослого сообщества. Стремление занять значимую позицию в обществе, в мире взрослых делает подростка особенно сензитивным к социальным ценностям, облегчает их усвоение.

С позиций положения о потребности подростка овладеть социальной ситуацией взрослого, продемонстрировать обществу свои возможности и значимость Д.И. Фельдштейн интерпретирует тягу подростков к включению в разные группы сверстников.

Сравнивая системы ведущих мотивов подростков 1950–70-х и 1990-х годов, Д.И. Фельдштейн обнаруживает их значительное различие. В 1950–70-е годы у людей в подростковом возрасте доминировали мотивы общественной пользы, они идентифицировали себя со своей группой и поступались своими интересами ради коллектива. Ребята стремились трудиться в коллективе, мнение которого было для них весьма значимо. В отличие от них современные подростки предпочитают индивидуальный труд. Свою перспективу они видят «в обогащении собственной индивидуальности» [3, с. 296].

В соответствии с этой ориентацией возрастает самокритичность, недовольство собой, усиливается стремление быть субъектом собственного развития. Констатация этих фактов очень важна и вместе с тем она требует более дифференцированного подхода к проблеме направленности личности.

Д.И. Фельдштейном разработана типология направленности личности подростков, дополняющая и по-новому интерпретирующая прежние представления о ведущих мотивах растущего человека.

Первый тип характеризуется положительным отношением к обществу и к себе. Он включает два подтипа. У одного из них гуманистическая направленность сочетается с альтруистической акцентуацией. В этом случае для подростков большую ценность представляет общество, интересы других людей. Такую личность отечественные психологи считали эталонной, обладающей коллективистической направленностью. Но Д.И. Фельдштейн обнаруживает ее недостатки, обостряющиеся в современных условиях: происходит определенное обесценивание человеком себя, нередко ведущее к негативному отношению к себе, к патологическим изменениям личности и депрессивному состоянию. У второго подтипа гуманистическая направленность имеет индивидуалистическую акцентуацию. Первостепенную важность для подростка приобретает признание обществом его личной значимости, неповторимости.

У второго типа доминирует эгоистическая направленность, проявляющаяся в безусловно положительном отношении к себе и отрицательном – к обществу. Два подтипа сочетают эту направленность соответственно с индивидуалистической и эгоцентрической акцентуацией. В последнем случае у подростков возникает резко отрицательное отношение к обществу, сочетающееся со сдержанным отношением к себе.

К третьему типу Д.И. Фельдштейн относит подростков с депрессивной направленностью. Они полностью обесценивают себя и сдержанно относятся к обществу. Наконец, четвертый тип личности характеризуется суицидальной направленностью: для подростка ни он сам, ни общество не имеют никакой значимости. Д.И. Фельдштейн прослеживает представленность этих типов в разные возрастные периоды подростничества и выдвигает гипотезы о детерминации их возникновения.

Таким образом, руководствуясь своим основным положением о том, что подросток и юноша развиваются в целостной системе своей социальной активности, актуальной задачей психологов и представителей смежных наук можно считать поиск «такой социально заданной формы жизнедеятельности подростков, которая обеспечивает каждому возможность стать реальным субъектом социальной жизни, культуры, а значит, субъектом собственного развития» [3, с. 258].

Студенческий возраст, по утверждению Б.Г. Ананьева [4, с. 225], является сенситивным периодом для развития основных социогенных потенций человека. Высшее образование оказывает огромное влияние на психику человека, развитие его личности. Студенческий возраст характеризуется достижением наивысших, «пиковых» результатов, базирующихся на всех предшествующих процессах биологического, психологического, социального развития. Преобразование мотиваций, всей системы ценностных ориентаций, с одной стороны, интенсивное формирование специальных способностей в связи с профессионализацией – с другой, выделяют этот возраст в качестве центрального периода становления характера и интеллекта. Анализ реальной ситуации развития студенчества в современности показывает, что часть юношей и девушек зачастую отличают низкая учебная и профессиональная мотивация, слабо развитые коммуникативные навыки, отсутствие «умения учиться», т.е. у них не сформированы такие черты личности, как готовность к учению, способность учиться самостоятельно, контролировать и оценивать себя, владеть своими индивидуальными особенностями познавательной деятельности, умение правильно распределять свое рабочее время для самостоятельной подготовки.

Мощное социализирующее и воспитательное воздействие на личность студента оказывает сама студенческая среда, особенности студенческой группы, в которую входит человек. В студенческой группе происходят динамичные процессы структурирования, формирования и изменения межличностных (эмоциональных и деловых) взаимоотношений, распределения групповых ролей и выдвижения лидеров и т.п. Все эти групповые процессы оказывают сильное влияние на личность студента, на успешность его учебной деятельности и профессионального становления, на его поведение. *Задача студенческой группы – не поиск усредненного варианта включения учащихся в новые виды деятельности, а создание условий для совместной деятельности.*

Г.М. Андреева и А.В. Петровский [5] сформулировали наиболее общий объяснительный принцип деятельности в социальной психологии: конкретные социально-психологические феномены (и прежде всего – групповые) могут быть поняты и объяснены исходя из анализа содержания деятельности, которую выполняет личность или группа.

Одним из наиболее крупных направлений исследований является разработка теоретических представлений Б.Ф. Ломова [6] о психологии совместной деятельности как проблеме и объекте психологического исследования. Б.Ф. Ломов рассматривает проблему соотношения индивидуальной и совместной деятельности: «индивидуальная деятельность не существует сама по себе, а «вплетена» в деятельность общества» [6, с. 215].

К.А. Абульхановой-Славской, А.И. Донцовым, А.Л. Журавлевым, А.С. Чернышовым и др. [7] разрабатывалось важнейшее понятие «коллективного субъекта деятельности» (или, в другой формулировке, – «субъекта совместной деятельности») и тем самым подчеркивалась не пассивная, а активная сущность коллектива по отношению к выполняемой им совместной деятельности.

Благодаря теоретическим и экспериментальным исследованиям В.В. Рубцова [8] произошло также принципиальное развитие традиционно изучавшейся проблемы совместной учебной деятельности. Его суть заключается в переходе к рассмотрению проблем образования, основанного на разработке системы развивающихся взаимодействий и разных направлений сотрудничества. Была предложена новая парадигма обучения, включающая главнейшим своим компонентом организацию групповой работы. Более интенсивное психическое развитие ребенка достигается при этом с помощью преобразования самих способов его взаимодействия с другими детьми и взрослыми.

Совместная жизнедеятельность людей как более сложное по сравнению с индивидуальной жизнью системное образование, эффективное

функционирование которого в изменяющихся условиях возможно только при соответствующей перестройке индивидуальной психики, приводит к возникновению и развитию качественно новых психических процессов. Представление о совместном формировании людьми отвлеченных понятий посредством знаков в процессе коллективной деятельности, а также использование знака в качестве средства управления поведением другого человека в той же совместной деятельности стало основой для создания психологической теории, объясняющей возникновение высших форм психической активности индивида из общественных форм жизни.

Психологическое средство в культурно-исторической теории Л.С. Выготского [9, с. 147] – это искусственное образование, социальное по своей природе и направленное на овладение процессами поведения (чужого или своего), подобно тому, как техника направлена на овладение процессами природы. Л.С. Выготский в 1930 году писал, что человек создавал не только орудия труда, с помощью которых он подчинял своей власти силы природы. Он создавал стимулы, побуждающие и регулирующие его собственное поведение, подчиняющие собственные силы своей власти.

В исследованиях Л.С. Выготского и его последователей в качестве психологических орудий используются язык, различные формы нумерации, мнемотехнические приспособления, произведения искусства, схемы, диаграммы, карты, чертежи, всевозможные условные знаки. По нашему мнению, ритуалы также можно считать одним из видов психологических орудий, поскольку они, выполняя функцию опосредования, играют важную роль в межличностных отношениях, подобную знакам и техническим средствам в процессе формирования ВПФ.

Ритуалы – это понятие, введенное в психологию развития Э. Эриксоном [9, с. 153]. Согласно его теории, ритуалы – это повторяющиеся действия, имеющие значение для всех участников взаимодействия. Ритуалы – это формализованные, стереотипизированные, индивидуализированные формы взаимодействия между людьми; их значение не выступает в качестве объекта рефлексии участников взаимодействия. Подлинные ритуалы играют особую роль в идентификации личности с коллективом. Они способствуют сплочению группы.

В педагогической системе А.С. Макаренко [10, с. 46] ритуалам и традициям отводится особая роль в идентификации личности с коллективом и его сплочении. В качестве примера можно назвать ритуал приема в колонию, сопровождающийся торжественным сжиганием лохмотьев вновь прибывших. Таким образом, на практике, намного опередившей теорию, было показано, что подлинные ритуалы способствуют нормативному регулированию функционирования группы, координируют поведение каждого для достижения общей цели.

Иными словами, личность в юношеском возрасте получает развитие в системе обширной, многоплановой, социально признаваемой и социально одобряемой совместной деятельности. В ходе такого развития решаются возрастные задачи, формируются профессионально важные качества специалиста и в целом происходит становление субъектности личности.

В связи с вышесказанным становится ясно, что решение проблемы управления качеством подготовки специалистов в современных условиях развития образования должно быть системным. Необходимо создание инновационной *системы управления развитием личности будущего специалиста с учетом специфики осваиваемой профессии, вузовского этапа профессиональной подготовки и социально-психологических характеристик самих студентов и преподавателей.* В этой системе освоение образовательного стандарта по специальности, организация практики, научно-исследовательской работы студентов должны быть органично взаимосвязаны и рассматриваться сквозь призму социально-профессионального и личностного развития будущих специалистов, а также необходимой и возможной индивидуальной помощи им. Эта проблема была рассмотрена Т.Т. Щелиной с позиции развития духовно-ценностных ориентаций социальных педагогов [11]. Особое внимание должно быть уделено созданию условий для формирования профессионально важных личностных качеств специалиста. Т.Т. Щелина выделяет следующие условия [11; 12]:

– формирование у студентов в процессе изучения базовых дисциплин общепрофессиональной и предметной подготовки гуманистических установок по отношению к различным субъектам социальных систем и к себе самим как самосознательным субъектам собственного развития;

– обеспечение субъектной позиции студентов в овладении практическим опытом социально-профессионального взаимодействия посредством преимущественного использования активных групповых методов в обучении и жизнедеятельности на основе личностного подхода в воспитании и обучении;

– организация усвоения позитивного социального опыта в жизнедеятельности студенче-

ских групп на основе специфики осваиваемой профессии посредством организации быта учебного заведения, интенсивной, содержательной жизнедеятельности с учетом предыдущего, актуального и последующего возрастных периодов, взаимодействия и обучения ему с использованием соответствующих технологий;

– реализация индивидуальной помощи студентам, направленной на развитие их личностной и профессиональной рефлексии, эмпатии, способности к децентрации, диалогу и взаимодействию, выработку адаптивных способов психологической защиты на основе индивидуально-групповой децентрации.

Данные теоретические положения создали основу для осуществления работы по психолого-педагогическому обеспечению развития студенческого коллектива как субъекта формирования личности специалиста на психолого-педагогическом факультете Арзамасского филиала Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского. Формирование студенческого коллектива начинается практически до начала обучения на 1 курсе. Традицией факультета стало проведение собрания родителей первокурсников, целью которого является не просто информирование родителей о графиках учебного процесса, особенностях занятий, прохождения практики и т.п., а их вовлечение в процесс адаптации студентов к условиям обучения в вузе, и именно на психолого-педагогическом факультете. Вторым важным шагом на пути формирования студенческого коллектива является проведение адаптивного лагеря для первокурсников, задачами которого являются первичное знакомство студентов друг с другом, прежде всего через установление эмоциональных отношений, формирование актива группы (как закладывание будущей формальной структуры группы и формальных отношений в студенческой группе, основанных на правах и обязанностях). Эти процессы можно считать основой формирования будущей совместной деятельности группы. Второй этап формирования студенческого коллектива продолжается практически весь первый год обучения, который сопровождается процессами адаптации студентов к обучению. Необходимым условием успешной деятельности студента является освоение новых для него особенностей учебы в вузе, устраняющее ощущение внутреннего дискомфорта и блокирующее возможность конфликта со средой. Для оптимизации этого процесса на психолого-педагогическом факультете выстроена система работы с первокурсниками, в которую включены следующие структуры: куратор группы, студенческий актив старших курсов, психолого-педагогическая служба факультета, деканат.

Деятельность этих структур направлена на все три формы адаптации студентов-первокурсников к условиям вуза:

1) адаптацию формальную, касающуюся познавательно-информационного приспособления к новому окружению, к структуре высшей школы, к содержанию обучения в ней, ее требованиям, к своим обязанностям;

2) общественную адаптацию, т.е. процесс внутренней интеграции (объединения) групп студентов-первокурсников и интеграции этих же групп со студенческим окружением в целом;

3) дидактическую адаптацию, касающуюся подготовки студентов к новым формам и методам учебной работы в высшей школе.

Работа с первокурсниками показывает, что они не всегда успешно овладевают знаниями отнюдь не потому, что получили слабую подготовку в средней школе, а потому, что у них не сформированы такие черты личности, как готовность к учению, способность учиться самостоятельно, контролировать и оценивать себя, владеть своими индивидуальными особенностями познавательной деятельности, умение правильно распределять свое рабочее время для самостоятельной подготовки. Еще в школе формируется своего рода «психология тройки», стремление «учиться не уча». Этот настрой переходит и в вузы. Для выработки тактики и стратегии, обеспечивающих оптимальную адаптацию студента к вузу, важно знать жизненные планы и интересы первокурсника, систему доминирующих мотивов, уровень притязаний, самооценку, способность к сознательной регуляции поведения и т.д. Успешное решение этой проблемы связано и с работой психологической службы факультета.

Серьезной задачей куратора и деканата является такая организация жизнедеятельности студенческой группы, при которой студенты оказывают друг другу помощь в учебных делах, проведении групповых и факультетских мероприятий. Одним из первых важных ритуалов группы является «День первокурсника», подготовка и проведение которого, с одной стороны, диагностирует уровень сложившихся в первые недели формальных и неформальных отношений в группе, а с другой – показывает пути дальнейшего развития группы. Еще одной важной формой жизнедеятельности группы являются подготовка и проведение первой межсессионной аттестации студентов, которая позво-

ляет контролировать их самостоятельную работу, вовремя оказывать им необходимую помощь, формировать группы поддержки более слабым студентам, диагностировать проблемы адаптации в целом.

Проблема взаимодействия личности и общества активно разрабатывалась философами, психологами и социологами по крайней мере с конца XIX века, но до сих пор актуальнейшей задачей педагогов и психологов является поиск такой социально заданной формы жизнедеятельности юношества, которая обеспечивает каждому возможность стать реальным субъектом социальной жизни, культуры, а значит, субъектом собственного развития. В современных условиях развития образования необходимо создание инновационной системы управления развитием личности будущего специалиста с учетом специфики осваиваемой профессии, вузовского этапа профессиональной подготовки и социально-психологических характеристик самих студентов и преподавателей, и определенный опыт создания такой системы получен.

Список литературы

1. Выготский Л.С. Детская психология // Собр. соч. В 6 т. Т. 4. / Под ред. Д.Б. Эльконина. М.: Педагогика, 1984. 432 с.
2. Божович Л.И. Личность и ее формирование в детском возрасте. М.: Просвещение, 1968. 464 с.
3. Фельдштейн Д.И. Проблемы возрастной и педагогической психологии. М.: Международная педагогическая академия, 1995. 368 с.
4. Педагогика и психология высшей школы: Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / Под ред. М.В. Булановой-Топорковой. Ростов н/Д: Феникс, 2002. 544 с.
5. Андреева Г.М. Социальная психология. М.: Аспект Пресс, 2000. 376 с.
6. Ломов Б.Ф. Совместная (групповая) деятельность людей, формирование трудовых коллективов и психологические аспекты управления ими // Правовые и социально-психологические аспекты управления / Под ред. В.Г. Шорина. М.: Знание, 1972. С. 211–240.
7. Журавлев А.Л. Психология совместной деятельности. М.: Институт психологии РАН, 2005. 640 с.
8. Рубцов В.В. Совместная учебная деятельность в контексте проблемы соотношения социальных взаимодействий и обучения // Вопросы психологии. 1998. № 5. С. 49–59.
9. Обухова Л.Ф. Детская психология: теории, факты, проблемы. М.: Тривола, 1995. 360 с.
10. Макаренко А.С. Методика организации воспитательного процесса // Сочинения. В 5 т. Т. 5. М.: АПН РСФСР, 1951. С. 9–102.
11. Щелина Т.Т. Духовно-ценностная ориентация социальных педагогов: Монография. М.: МПГУ, 2006. 385 с.
12. Щелина Т.Т. Психолого-педагогические механизмы формирования и развития учебной группы студентов в процессе профессиональной социализации в вузе // Педагогическая психология: теория и практика: Сборник материалов международного научного симпозиума. Москва, 27–31 августа 2013 г. / Под ред. Т.Т. Щелиной. Киров: МЦНИП, 2013. С. 69–82.

THE PROBLEM OF PERSONALITY DEVELOPMENT OF STUDENTS IN THE SYSTEM OF JOINT ACTIVITIES IN A UNIVERSITY

I.N. Dvornikova

The author analyzes the peculiarities of personality development of adolescents and teenagers in the activity system of L.S. Vygotsky's school. Student milieu, which aims to create conditions for joint activities, produces a strong socializing and educational effect on the student's personality. It is necessary to create an innovative system to manage personality development of future professionals with the account of specific features of the profession they are learning, university stage of training and socio-psychological characteristics of the students and teachers.

Keywords: socially recognized and socially acceptable activities, systems of leading motives of adolescents and teenagers, typology of adolescents' personalities, specific features of student age, student milieu, joint activities, development of professionally important personal qualities of a professional, psychological and educational support for the development of student body.

References

1. Vygotskiy L.S. Detskaya psikhologiya // Sobr. soch. V 6 t. T. 4. / Pod red. D.B. El'konina. M.: Pedagogika, 1984. 432 s.
2. Bozhovich L.I. Lichnost' i ee formirovanie v detskom vozraste. M.: Prosveshchenie, 1968. 464 s.
3. Fel'dshteyn D.I. Problemy vozrastnoy i pedagogicheskoy psikhologii. M.: Mezhdunarodnaya pedagogicheskaya akademiya, 1995. 368 s.
4. Pedagogika i psikhologiya vysshey shkoly: Ucheb. posobie dlya stud. vyssh. ped. ucheb. zavedeniy / Pod red. M.V. Bulanovoy-Toporkovoy. Rostov n/D: Feniks, 2002. 544 s.

5. Andreeva G.M. Sotsial'naya psikhologiya. M.: Aspekt Press, 2000. 376 s.

6. Lomov B.F. Sovmestnaya (gruppovaya) deyatel'nost' lyudey, formirovanie trudovykh kollektivov i psikhologicheskie aspekty upravleniya imi // Pravovye i sotsial'no-psikhologicheskie aspekty upravleniya / Pod red. V.G. Shorina. M.: Znanie, 1972. S. 211–240.

7. Zhuravlev A.L. Psikhologiya sovmestnoy deyatel'nosti. M.: Institut psikhologii RAN, 2005. 640 s.

8. Rubtsov V.V. Sovmestnaya uchebnaya deyatel'nost' v kontekste problemy sootnosheniya sotsial'nykh vzaimodeystviy i obucheniya // Voprosy psikhologii. 1998. № 5. S. 49–59.

9. Obukhova L.F. Detskaya psikhologiya: teorii, fakty, problemy. M.: Trivola, 1995. 360 s.

10. Makarenko A.S. Metodika organizatsii vospitatel'nogo protsessa // Sochineniya. V 5 t. T. 5. M.: APN RSFSR, 1951. S. 9–102.

11. Shchelina T.T. Dukhovno-tsennostnaya orientatsiya sotsial'nykh pedagogov: Monografiya. M.: MPGU, 2006. 385 s.

12. Shchelina T.T. Psikhologo-pedagogicheskie mekhanizmy formirovaniya i razvitiya uchebnoy gruppy studentov v protsesse professional'noy sotsializatsii v vuze // Pedagogicheskaya psikhologiya: teoriya i praktika: Sbornik materialov mezhdunarodnogo nauchnogo simpoziuma. Moskva, 27–31 avgusta 2013 g. / Pod red. T.T. Shchelinoy. Kirov: MTsNIP, 2013. S. 69–82.

УДК 378.1

КОМПЕТЕНТНОСТНАЯ ОЦЕНКА УЧЕБНЫХ ДОСТИЖЕНИЙ БУДУЩИХ УЧИТЕЛЕЙ НАЧАЛЬНЫХ КЛАССОВ В КОНТЕКСТЕ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ЕСТЕСТВЕННОНАУЧНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

© 2015 г.

С.А. Зайцева, М.В. Шептуховский

Шуйский филиал Ивановского госуниверситета

Z_A_S_@rambler.ru

Поступила в редакцию 18.09.2014

Рассматривается проблема оценки учебных достижений выпускников вузов – будущих учителей начальных классов в рамках перехода на компетентностую модель образования. Приводятся примеры междисциплинарных заданий для государственного экзамена.

Ключевые слова: учитель начальных классов, информатизация образования, естественнонаучное образование, выпускники вуза, государственный экзамен.

Итоговая аттестация выпускников вуза, будущих учителей начальных классов, в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования по направлению 050100 «Педагогическое образование» (далее – ФГОС) должна осуществляться в соответствии с компетентностным подходом. Это означает, что в процессе государственной аттестации выпускник должен продемонстрировать меру овладения профессиональными компетенциями.

Традиционно для итоговой оценки знаний и умений выпускников на государственном экзамене по специальности использовались билеты, содержащие теоретические вопросы и практические задания, с аналогами которых студенты знакомились на практических занятиях и консультациях по предмету. Данный способ контроля позволял проверить знания и умения выпускников, но был совершенно непригоден для определения уровня компетентности будущего учителя. Поэтому в рамках перехода на образовательные стандарты нового поколения возникает необходимость пересмотра и оптимизации методов и форм контроля профессиональной подготовленности выпускников.

С целью определения методических подходов и выявления форм оценки уровня компетентности студентов мы обратились к зарубежному опыту в области компетентностного подхода, который ориентирует нас в качестве основной характеристики компетентности учитывать эффективность и творчество выпускников, проявляющиеся в демонстрации на практике способностей использования знаний и умений [1]. Таким образом, наличие знаний и умений студента необходимо, но недостаточно для того, чтобы будущий учитель считался компетентным специалистом. Для оценки компетентности выпускника необходимо модернизировать содержание итоговой аттестации и при проверке перенести акценты:

– со знаний выпускника по отдельной дисциплине на умение решать междисциплинарные проблемные задачи;

– с конкретных знаний и умений на способность применять эти знания в процессе принятия и обоснования решений;

– с определенных умений выполнять необходимую деятельность на способность отыскивать новые, более эффективные способы действия в незнакомых или меняющихся условиях;

– с контроля результатов деятельности при выполнении задания на определение эффективности и вариативности процесса выполнения этого задания.

Очертим некоторые задачи, которые должен решать выпускник в соответствии с видами профессиональной деятельности. В частности, в области педагогической деятельности выпускник обязан показать свои возможности по организации обучения, отражающего специфику предметной области, а также использование возможностей образовательной среды для обеспечения качества образования, в том числе с применением информационных технологий [2]. Это свидетельствует в пользу того, что студенты должны осваивать конкретную учебную дисциплину на основе интегративного взаимодействия разных областей знания, а на итоговой

аттестации продемонстрировать соответствующие сформированные компетенции.

Заметим, что вопросы интеграции дисциплин на уровне межпредметных связей для педагогики не новы. Однако интеграция зачастую понимается как заимствование, а эффект от нее сомнителен и характеризуется не более чем аддитивностью. Это особенно типично для деятельности учителей. Достаточно прочитать план такого урока: сначала выбрать текст по одному предмету, потом – по другому, чтобы понять, что взаимодействие представляет собой сумму двух слабых уроков. Интеграция, то есть взаимодействие двух сущностей, должна непременно приводить к появлению эмерджентных свойств урока – таких, которые не могли возникнуть без взаимодействия. В нашем понимании – это резкое повышение его качества; это требование современной жизни, протекающей в активном режиме использования средств информационных и коммуникационных технологий (далее – ИКТ-технологий).

Иными словами, современный урок – это такой урок, при котором использование ИКТ-технологий должно заметно влиять на его качество. В противном случае применение ИКТ не только бесполезно, но и вредно, так как снижает в целом эффективность образовательной услуги.

Качество урока, как известно, определяется целеполаганием и достижением результатов в соответствии с поставленными задачами. Цели, которые поставит перед собой будущий учитель, отражают ФГОС начального общего образования и лежат в сфере системно-деятельностного подхода к образованию младших школьников. Это задает направленность методической подготовки будущего учителя в вузе и, соответственно, методику исследования и оценки приобретенных выпускниками профессиональных компетенций в ходе государственной аттестации. Те задачи, которые учитель будет ставить перед школьниками, он должен сам профессионально-грамотно уметь решать. Таким образом, государственная аттестация должна выявить не только уровень овладения студентами-выпускниками содержания конкретных учебных дисциплин, но и их умение решать интегрированные практико-ориентированные задачи, отражающие, с одной стороны, специфику конкретной методики, а с другой – владение современными технологиями обучения, в частности ИКТ-технологиями. Это принципиально новый подход к анализу профессиональной подготовленности будущих учителей.

Естественнонаучное образование будущих учителей начальной школы в Шуйском филиале Ивановского университета уже много лет проходит в контексте информатизации естественнонаучного образования. Под термином «информатизация образования» мы будем понимать «процесс обеспечения сферы образования методологией и практикой разработки и оптимального использования современных средств ИКТ, ориентированных на реализацию психолого-педагогических целей обучения, воспитания» [3, с. 246].

В организации итогового контроля мы исходим из нескольких принципиальных положений, которые расширяют понятие об информатизации образования. Дело в том, что специфика естественнонаучного образования заключается в исследовании студентами реального окружающего мира на основе принятого в науке алгоритма: получение информации о мире → обработка полученной информации → использование информации. Этот алгоритм свойствен не только вузовскому обучению, он актуален и для начальной школы. Представленный путь научения соответствует идеям когнитивной психологии, в которой, согласно взглядам Д.В. Массаро и Н. Коана, доминирует метафора обработки информации, являющейся по своей сути «компьютерной метафорой» [4], а мышление рассматривается как сложная система, включающая восприятие информации и ее психическую репрезентацию.

Российская концепция информатизации образования строится в русле закономерностей информатики как фундаментальной науки. Эти закономерности адекватны компьютерной метафоре когнитивизма в области использования практических методов и средств информатики, в том числе средств «сбора и обработки информации, поиска, моделирования, визуализации информации об изучаемых или исследуемых в той или иной профессиональной области об объектах, явлениях, процессах» [3, с. 227–228]. Как видим, в этих условиях не требуется специально «притягивать за уши» необходимость информатизации образования или убеждать в ней кого-то, она здесь проявляется органической частью познавательной деятельности.

В свете вышесказанного средства информатизации – это инструмент педагога, который при потрясающем, невиданном ранее потенциале, сам по себе еще не обеспечит эффективность образования. Внедряя ИКТ в методику, технологию, надо выявить те преимущества, которые они привносят в педагогический процесс. И если эти пре-

имущества очевидны, убедительны или без них просто нельзя обойтись, то можно говорить о позитивном сдвиге, об инновационном инструменте, средстве обучения.

Так, до внедрения компьютерной техники в школе изучение начального естествознания, а затем и географии происходило с использованием всем известного глобуса. Он обладал рядом недостатков, среди которых можно отметить, например, фиксированный масштаб, который резко отграничивал глобус-модель от реальной планеты, плохую детализацию объектов на поверхности планеты и т.д. В настоящее время учителя могут использовать принципиально иной глобус, виртуальный. При этом модель планеты и ее фотографическое (реальное) изображение, полученное при помощи дистанционного зондирования поверхности Земли, неразрывны за счет возможностей применения динамического масштаба, легко изменяемого учителем или учащимся с помощью мышки [5]. Таким образом, новая техника связывает визуализацию реального пространства и его модели, что значительно облегчает формирование у школьников представления о масштабе, создает уникальные возможности для придания этому процессу деятельностного характера.

Наряду с глобусом и картами большое место в «докомпьютерной» методике изучения начального естествознания отводилось средствам визуализации материала (схемы, таблицы, муляжи, макеты). Отсутствие или низкое качество необходимых средств визуализации материала снижало эффективность обучения дисциплине. Деятельность учителя, и тем более учащихся, по накоплению и систематизации естественно-научного материала была ограничена.

Методики и технологии обучения с применением компьютерных средств могут считаться прогрессивными, если в основу методологии их реализации заложено понятие об информации, но не понятие о компьютере. Образно говоря, ИКТ-технология – это технология работы учащегося с информацией. При этом естественно-научные объекты, процессы должны выступать в роли источников информации для учащихся. Современные ИКТ предоставляют учителю и ученику достаточно простые в освоении и наглядные способы сбора и систематизации референтной информации, то есть информации, поступающей к человеку от реальных объектов и процессов окружающего мира. Ее антиподом является абстрактная информация. Этот аспект концепции информатизации образования, на наш взгляд, логически связан с особенностями познавательных процессов в естествознании.

Итак, переводя сказанное в плоскость государственной аттестации выпускников, мы предлагаем будущим учителям вопросы-задания, которые показывают экспертам их умения получать референтную информацию об окружающем мире, в том числе и с применением современной научной аппаратуры (приборов дистанционного зондирования территории, GPS-навигаторов, цифровых фотоаппаратов и др.), обрабатывать ее разными способами и применять в жизни. Приведем примеры нескольких заданий.

1. Продемонстрируйте возможности космической техники и результатов исследования Космоса в обучении младших школьников (на примере информационного ресурса *Google* Планета Земля). В частности, в режиме *online* приведите примеры измерения расстояний, размеров, протяженности, направления. Сравните два объекта, находящиеся на поверхности нашей планеты, на основании выбранных Вами критериев. Поясните, как можно выполнить это задание в режиме *offline*.

2. Проведите наблюдение за любым выбранным Вами объектом окружающего мира. Для этого а) определите его специфические признаки; б) сформулируйте вопросы для изучения объекта; в) непосредственно осуществите процесс наблюдения; г) зафиксируйте результаты наблюдения, заполнив шаблон (созданный Вами в форме таблицы, диаграммы, схемы или системы гиперссылок). Продемонстрируйте выполнение этого задания при помощи программы PowerPoint.

3. При помощи информационного ресурса *Google* Планета Земля найдите город с координатами 67.93°N; 32.86°E. Используя банк фотоматериалов указанного информационного ресурса, сделайте заключение об экологическом состоянии этого города. Продемонстрируйте полученные результаты (скриншоты и фотоматериалы) при помощи программы *PowerPoint*.

4. Вам надо из г. Шуи совершить туристическую поездку на автомобиле в г. Переславль-Залесский Ярославской области. Используя информационный ресурс *Google* Планета Земля, выберите маршрут следования. Определите, сколько примерно времени у Вас останется для экскурсии по городу, если средняя скорость передвижения на автомобиле составляет 60 км/час и вернуться в Шую Вам надо в этот же день. Скриншоты маршрута и расчеты презентуйте при помощи программы *PowerPoint*.

На примере предлагаемых заданий видно, что в оценке учебных достижений будущих учителей мы сменили вектор экспертизы со «знаниевого» на компетентностный, показыва-

ющий способности выпускников по поиску референтной информации об окружающем мире, ее интерпретации и визуализации с получением практико-ориентированного результата.

Список литературы

1. Rychen D.S., Salganik L.H. Key competencies for a successful life and a wellfunctioning society. – Режим доступа: http://www.deseco.ad-min.ch (дата обращения 14.08.2014).

2. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки 050100 Педагогическое образование. М.: Просвещение, 2009. 25 с.

3. Роберт И.В. Теория и методика информатизации образования (психолого-педагогический и технологический аспекты). 2-е изд., доп. М.: ИИО РАО, 2008. 274 с.

4. Massaro D.W., Cowan N. Information processing models: Microscopes of the mind // Annual Review of Psychology. 1993. **44**. P. 383–425.

5. Шептуховский М.В. Информационный ресурс Google Планета Земля в обучении младших школьников: Учебное пособие. Шуя: Изд-во ШГПУ, 2012. 38 с.

COMPETENCE-BASED ASSESSMENT OF LEARNING ACHIEVEMENTS OF FUTURE PRIMARY SCHOOL TEACHERS IN THE CONTEXT OF INFORMATIZATION OF SCIENCE EDUCATION

S.A. Zaitseva, M.V. Sheptukhovsky

We consider the problem of assessing educational achievements university graduates - future primary school teachers in the transition to the competence education model. Some examples of interdisciplinary tasks for the state examination are given.

Keywords: primary school teacher, informatization of education, science education, university graduates, state examination.

References

1. Rychen D.S., Salganik L.H. Key competencies for a successful life and a wellfunctioning society. – Rezhim dostupa: http://www.deseco.ad-min.ch (data obrashcheniya 14.08.2014).

2. Federal'nyy gosudarstvennyy obrazovatel'nyy standart vysshego professional'nogo obrazovaniya po napravleniyu podgotovki 050100 Pedagogicheskoe obrazovanie. M.: Prosveshchenie, 2009. 25 s.

3. Robert I.V. Teoriya i metodika informatizatsii obrazovaniya (psikhologo-pedagogicheskiy i tekhnologicheskiy aspekty). 2-e izd., dop. M.: IIO RAO, 2008. 274 s.

4. Massaro D.W., Cowan N. Information processing models: Microscopes of the mind // Annual Review of Psychology. 1993. **44**. R. 383–425.

5. Sheptukhovskiy M.V. Informatsionnyy resurs Google Planeta Zemlya v obuchenii mladshikh shkol'nikov: Uchebnoe posobie. Shuya: Izd-vo ShGPU, 2012. 38 s.

УДК 378.14

ОБОБЩЕННЫЙ ЭВРИСТИЧЕСКИЙ АЛГОРИТМ В ПРАКТИКЕ ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ КОНСТРУИРОВАНИЮ

© 2015 г.

М.В. Лагунова

Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет

mvlnn@rambler.ru

Поступила в редакцию 23.09.2014

Описывается обобщенный эвристический алгоритм решения конструкторских графических задач в практике обучения студентов, направленный на активизацию творческой деятельности. Представлены характеристика этапов и их функциональное назначение.

Ключевые слова: процесс учебного конструирования, эвристический алгоритм, этапы процедуры учебного графического конструирования.

Известно, что разработка тех или иных методик преследует цель упорядочить и систематизировать конкретную практическую деятельность для достижения необходимого результата наиболее целесообразным и эффективным способом. Такая цель предполагает определенный эталон деятельности, который становится основой соответствующей методики. Развивать конструкторское творчество будущих специалистов можно, лишь ставя целью учить творческому поиску решения нестандартных задач, самостоятельному выбору из множества решений наиболее рациональных.

Известные методы поиска и решения технических задач и эвристические системы в практике обучения студентов направлены на оптимальную организацию и активизацию мыслительной деятельности. Многие методы основаны на использовании нескольких научных областей, поэтому требуют комплекса знаний (ТРИЗ, АРИЗ и др.). Однако эти методы требуют существенной методической подготовки для реализации в учебном процессе. Представляется актуальным исследование возможностей применения эвристических алгоритмов в практике решения конструкторских графических задач в процессе учебного конструирования.

В процессе геометро-графической подготовки студентов технических направлений традиционным считается выполнение графических работ, призванных в соответствии с целью обучения «развить пространственные представления и воображение, конструктивно-геометрическое мышление, способности к анализу и синтезу пространственных форм и отношений, изучить способы конструирования различных геометрических объектов, способы получения их чертежей на уровне графических моделей» [1].

Сложившаяся система инженерного конструирования, являющаяся во многом системой работы на основе аналога (имеющегося решения подобной функционально-конструктивной системы), положена в основу традиционного обучения в техническом вузе. Наиболее распространенная методика организации самостоятельной деятельности студента при выполнении графических работ предполагает эталон деятельности в виде наглядного образца процесса и способа решения поставленной задачи на конкретном примере разработки какого-либо графического объекта, например плоского контура. Типовые контуры служат усвоению типовых приемов создания чертежей технических объектов посредством ручной графики, предполагают усвоение основных требований системы ЕСКД к оформлению конструкторской документации, но не содержат широких обобщений.

При другом подходе в основу обучения кладется нормативная схема процесса графической деятельности, определяющая последовательность разработки объекта по этапам, содержание деятельности, включая освоенные приемы, на каждом этапе, требования, критерии и способы оценки качества результата деятельности [2]. Выполняя организующую роль в работе студента, такой подход не ставит напрямую задачу развития творческого мышления, пространственного воображения, позволяющего каждому обучаемому искать свои пути оригинального решения проектной проблемы

Третьим методическим подходом является логически обоснованный процесс решения проектной проблемы, представленный в виде си-

Рис. 1. Этапы учебной деятельности в процессе учебного конструирования

стемы операций. При этом внимание фокусируется на разработке типологии конструкторских задач, охватывающей различные ситуации, и выявлении принципов и средств решения этих задач [3].

Наиболее результативным, по нашему мнению, является обобщенный эвристический алгоритм, поскольку он может быть положен в основу упрощенных частных алгоритмов (например, метод развития изобретательских идей, предназначенных для решения проектных задач в учебном процессе) [4].

Предлагаемая методика предусматривает параллельную разработку нескольких, относительно равноценных, вариантов решения конструкторской задачи, в ходе которой на основе заданных критериев, частично на основе опытно-интуитивного подхода осуществляется отбор оптимального для существующих условий композиционно-технического варианта. В методике фиксируются и закрепляются характер и объем знаний, необходимых студенту для конструирования контуров. Этапная реализация закрепляет развернутое описание процесса конструирования, фиксирует разрешения узловых вопросов и разворачивает их с привлечением фактического материала из конструкторско-графической практики. Результативный компонент включает нормативные принципы оценки качества выполняемой работы.

Исследования показали, что в процессе учебного конструирования можно вычленить четыре основных этапа учебной деятельности: подготовительный, творческого поиска, творческой разработки, заключительный этап. Этапы подразделяются на ступени – локальные и относительно самостоятельные операции, каждая из которых представляет собой дидактическую единицу процедуры учебного графического конструирования.

Охарактеризуем эти этапы применительно к процессу формирования элементов готовности к конструкторско-графической деятельности в процессе учебного конструирования плоских контуров при изучении параметрического подхода в рамках освоения дисциплины «Начертательная геометрия» (рис. 1). Это позволит определить роль обучающего на каждой ступени выполнения учебных заданий и даст возможность разработать рекомендации по активизации творческой деятельности, когда на первый план выходит способность студента самостоятельно решать проблемы и создавать новые творческие замыслы.

Подготовительный этап включает сбор информации и её методологическую обработку. Известно, что переработка информации, так же как и её отбор, зависит от творческой инициативы студента и создает предпосылки для принятия решения. Эффективность конструирования определяется наличием:

– знаний об основных приемах проецирования, его инвариантах, приемах получения элементарных геометрических фигур и их параметрах; алгоритмах комплексирования элементарных фигур (алгоритмы пересечения, сопряжения, касания и т.д.);

– достаточно развитых графических умений, включающих использование необходимых алгоритмов геометрических построений и соотнесение их с требованиями системы ЕСКД;

– умения поиска оперативной информации, получаемой в результате самостоятельной работы с литературой, оперативной информации, поступающей во время самого конструирования от обучающих и наблюдения за работой других студентов.

Роль преподавателя на подготовительном этапе состоит в направлении деятельности студентов на сбор и изучение необходимой информации. Для этого им предлагаются задания на конструирование, методические указания, эталон учебной графической модели, справочная литература.

Знакомство с эталонами позволяет студенту критически оценить предыдущий опыт и получить стимул к началу творчества. В результате анализа информации о стандартных графических алгоритмах может быть сформирована ориентировочная основа действий для последующей конструкторско-графической деятельности.

Этап творческого поиска включает выдвижение исходной идеи и конкретизацию исходного замысла. Выдвижение исходной идеи – первичный творческий импульс. Возможно рассмотрение нескольких конкурирующих идей, которые организуют процесс дальнейшей работы. Особую роль приобретают эскизы, которые иллюстрируют поиск идеи и позволяют студенту произвести зрительный анализ формируемого замысла. Зарисовки в виде схем и набросков, в свою очередь являются новым материалом для конструкторского поиска. Процесс конструирования существенно зависит от установления связи между условиями конструирования и соответствующими элементами накопленного ранее запаса знаний. Элементы эвристического поиска конструктивного решения опираются на закономерности эвристической деятельности: хорошо составленный и упорядоченный запас знаний является важным активом решающего задачу. Поскольку особенностью поиска является необходимость оперирования объектами в воображаемом пространстве, требуется владение определенными визуально-мысленными операциями пространственных преобразований. Под операциями пространственных преобразований будем понимать некоторые визуально-мысленные действия, приводящие к изменению структуры либо особенностей положения представляемого объекта в воображаемом пространстве. Работая над задачей «извне», т.е. опираясь на знания и приемы, приобретенные ранее, студент перебирает запас базовых операций пространственных преобразований (повтор (копирование), перенос (перемещение, сдвиг), копирование с перемещением по заданному условию, зеркальное отображение, поворот, масштабирование, подобие, определение геометрических областей пересечения, объединение, пересечение, вычитание, разбивка на части, отсоединение, присоединение, удаление (стирание), изгиб), который может быть использован для выявления и обоснования решения задачи.

На этапе выдвижения исходной идеи появляется необходимость в индивидуальных консультациях. Обучающий помогает студенту разрешить возникающие у него вопросы, поощряет наиболее содержательные творческие предложения, приводит полезные для данного случая аналоги, выявляет перспективные направления развития принципиального замысла.

Этап вариантного моделирования сопровождается постоянным соотнесением разрабатываемого варианта с исходной задачей и сформированной концепцией. Цель фазы вариантного моделирования – добиться совместимости всех учитываемых требований и выбрать принципиальное решение. Упрочение эскиза происходит путём разработки и анализа серии вариантов. Постановка перед каждым студентом локальной проблемы по поиску вариантов возбуждает интерес к теме, побуждает его к наблюдению, сравнению, обобщению, преодолению стереотипа и стимулирует оригинальную творческую мысль при поиске функционально-пространственной структуры объекта – взаиморасположения и организации функциональных зон, узлов. Тем самым конструируемый контур приобретает четко выраженный творческий замысел.

Этап творческой разработки контура — стадия уточнения и развития эскизных предложений. Цель этапа – добиться внутренней согласованности составляющих геометрической модели. Этап собственно конструирования – творческий процесс, т.к. в нём реализуются творческие идеи, которые при переходе с эскизных изображений к конструкторской документации требуют детализации и уточнения, масштабирования в границах принятого решения. Уточнение функционально-морфологических свойств геометрической модели предпо-

лагает учет структурных особенностей, обеспечивающих требуемые технические параметры, обусловленные функциональным назначением будущего контура, способом его изготовления.

Обучаемый совместно с обучающим должен произвести комплексную оценку контура, проверить целесообразность принятого решения с эстетических позиций. Категория «эстетическая ценность» выражает особое значение объекта, выявляемое обучаемым в ситуации эстетического восприятия и оценки степени соответствия объекта эстетическому идеалу субъекта.

Исполнительный этап конструирования имеет свою специфику и опирается на графические алгоритмы при вычерчивании конструкторского решения. Чтобы уяснить роль «рукотворных» исполнительных навыков и умений, необходимо рассмотреть вопрос связи первичной предметной деятельности с умственной. Известно, что если по отношению к другим видам мыслительной деятельности можно утверждать, что в ней в целом или на отдельных ее этапах преобладают или теоретическая (абстрактная), или практическая (наглядно-действенная) сторона, то по отношению к техническому мышлению следует отметить, что оно представляет собой сплав мыслительных и практических действий в их взаимосвязях и взаимопереходах. С другой стороны, техническое мышление является также и понятийно-образным [5]. Образный компонент деятельности очень важен при первоначальном усвоении некоторых теоретических знаний: он облегчает процесс их усвоения, конкретизируя формирующиеся понятия. При решении графических задач понятийный и образный компоненты тесным образом связаны и являются равноправными в общем процессе мыслительной деятельности. Решение большинства графических задач сопровождается возникновением сложной системы образов и оперированием ими, причем эти образы находятся в непосредственном взаимодействии и перестройке, то есть в динамике. В ходе выполнения графического задания может возникать целая система промежуточных образов – так называемый «оперативный образ». В этом смысле можно говорить о понятийно-образной характеристике технического мышления как его интегральном групповом компоненте. Ценность «ручной» графической деятельности в процессе учебного конструирования состоит в закреплении усвоенных практических способов и приёмов разработки геометрических моделей, в приобретении традиционных навыков конструирования, развития технического мышления.

Графическое исполнение контура должно подчиняться требованиям, которые регламентируются конструкторскими нормами и правилами (ЕСКД, алгоритмы геометрических построений). Для эффективной работы над задачей следует обеспечить обучаемому необходимый уровень усвоения навыков работы с информационными источниками. Одним из условий организации продуктивного учебного процесса является обеспечение доступа студентов к централизованной базе справочных и информационных материалов, которая размещаться в единой информационно-образовательной среде вуза.

Этап ретроспективной оценки и методический разбор включают защиту, приём и оценку конструкторского решения путем просмотра в составе группы. На заключительном этапе требуется ретроспективная самооценка: студент должен проанализировать оптимальность пути достижения цели. Для этого после получения готового конструкторского документа необходимо, кроме его самопроверки, провести изучение хода решения задачи конструирования с целью рассмотреть детали и составные части решения с позиции их упрощения; выяснить, что явилось главным компонентом, позволяющим применить его к подобным задачам. Этот этап наиболее важен и с точки зрения развития теоретического мышления будущего конструктора; кроме того, он способствует развитию эмоционально-волевого компонента деятельности. Это подтверждают исследования путей повышения эффективности эвристической деятельности. Оценка полученных решений представляет собой единый процесс актуализации и применения знаний, выбор из прошлого опыта нужной информации и методов и использование их в новой ситуации.

Ретроспективный анализ предполагает ответы на ряд вопросов. Какие моменты в процессе конструирования представляли узловые этапы решения? Какой момент в процессе конструирования был самым важным? В чем состояла главная трудность? Что можно усовершенствовать? Какой элемент является неэстетичным, нетехнологичным? Какие знания и умения необходимы, чтобы усовершенствовать элемент? Какие этапы в организации деятельности требуют совершенствования? Какие средства оказались эффективными? Какие инструменты и приборы могут дать более точное решение? Какой алгоритм или прием эффективен и может быть применен в аналогичной ситуации?

Проведенный ретроспективный самоанализ является основой защиты конструкторского решения перед экспертной комиссией в составе студентов группы и преподавателя. При защите своей работы студент должен проиллюстрировать свой эвристический поиск: изложить последовательность своих шагов и узловых моментов конструирования и показать альтернативы конструкторского решения. Методический разбор имеет большое значение для развития технического мышления, способствует развитию самостоятельности, развивает речь, внимание и память. Развитие пространственного мышления опосредуется развитием понятийного мышления, в котором отражаются существенные связи между объектами. При обучении графической деятельности необходимо приобретение и развитие речевых графических знаков и символов, «замещающих» чувственно воспринимаемые и представляемые объекты, стимулирующих навыки кодирования информации, получаемой в процессе чувственного познания, в вербальную форму и обратно. Особое значение этот этап приобретает в связи с необходимостью формирования эмоционально-волевого компонента. Формируется навык работать по плану, обосновывать и анализировать свои действия. Доверие к потенциальным творческим способностям обучаемого, уважение и в то же время высокая требовательность к его работам, идеи равенства, партнерства должны лежать в основе методического разбора.

Внедрение обобщенного эвристического алгоритма решения конструкторских графических задач в практику обучения студентов показало его многофункциональность. Так, в теоретическом аспекте предметом является осмысление сущности, цели, задач, функций конструирования; исследование его структуры, основных понятий, принципов и закономерностей; усвоение методики конструирования как проектно-творческой деятельности, ориентированной на функционально-эстетическую гармонизацию. С точки зрения геометро-графической практики предметом конструирования являются контуры различного назначения, обладающие гармоничной (содержательной и эстетической) формой, образно отражающей в визуально воспринимаемых признаках потребительную ценность объекта проектирования; их исполнение способствует развитию графических навыков.

Такой подход к обучению графической конструкторской деятельности целесообразно использовать в процессе учебного проектирования на всех этапах обучения в вузе [6]. Как показывает педагогическая практика, совместная деятельность студента и преподавателя объединяет в себе логически обоснованный процесс решения проблемы, ее теоретическое осмысление и обоснование, выявление принципов и средств решения подобных задач, усвоение практических графических приемов, оценку результатов различных аспектов конструкторской деятельности, консультативную и презентационную деятельность.

Список литературы

1. Минобразования РФ. Примерная программа дисциплины начертательная геометрия. Инженерная графика. Утв. 10.11.2001 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.edu.ru/db (дата обращения 18.09.2014).

2. Методика художественного конструирования / Ю.Б. Соловьев и др.; Под ред. Ю.Б. Соловьева, В.Ф. Сидоренко, А.Л. Дижура, Л.А. Кузьмичева, Д.Н. Щелкунова. М.: ВНИИТЭ, 1983. 166 с.

3. Баранов В.А. Методические предпосылки курса основ инженерной композиции для студентов специальности «ПГС» // Актуальные проблемы теории и практики графических дисциплин: Материалы семинара-совещания завед. графических кафедр вузов России. Пенза: ПГАСА, 1999. С. 19–20.

4. Лагунова М.В. Конструирование на плоскости. Параметрический подход: Учебное пособие. Н. Новгород: ВГИПУ, 2006. 52 с.

5. Психологические основы профессионально-технического обучения / Под ред. Т.В. Кудрявцева, А.И. Сухаревой. М.: Педагогика, 1988. 144 с.

6. Лагунова М.В. Графическая культура как составная часть инженерной культуры // Сб. науч. тр. Сер.: Новые инженерно-технические решения производственных проблем. Вып. 3. Ч. 3. Н. Новгород: ВГИПИ, 1999. С. 38–40.

GENERALIZED HEURISTIC ALGORITHM IN THE PRACTICE OF TEACHING DESIGN ENGINEERING TO STUDENTS

M.V. Lagunova

The article describes a generalized heuristic algorithm for solving graphical problems of design engineering in the process of teaching students, aimed at enhancing their creativity. A description of algorithm stages and their functions is given.

Keywords: process of practice design engineering, heuristic algorithm, stages of the procedure of practice graphical design engineering.

References

1. Minobrazovaniya RF. Primernaya programma distsipliny nachertatel'naya geometriya. Inzhenernaya grafika. Utv. 10.11.2001 [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.edu.ru/db (data obrashcheniya 18.09.2014).

2. Metodika khudozhestvennogo konstruirovaniya / Yu.B. Solov'ev i dr.; Pod red. Yu.B. Solov'eva, V.F. Sidorenko, A.L. Dizhura, L.A. Kuz'micheva, D.N. Shchelkunova. M.: VNIITE, 1983. 166 s.

3. Baranov V.A. Metodicheskie predposylki kursa osnov inzhenernoy kompozitsii dlya studentov spetsial'nosti «PGS» // Aktual'nye problemy teorii i praktiki graficheskikh distsiplin: Materialy seminara-soveshcha-niya zaved. graficheskikh kafedr vuzov Rossii. Penza: PGASA, 1999. S. 19–20.

4. Lagunova M.V. Konstruirovanie na ploskosti. Parametricheskiy podkhod: Uchebnoe posobie. N. Novgorod: VGIPU, 2006. 52 s.

5. Psikhologicheskie osnovy professional'no-tekhnicheskogo obucheniya / Pod red. T.V. Kudryavtseva, A.I. Sukharevoy. M.: Pedagogika, 1988. 144 c.

6. Lagunova M.V. Graficheskaya kul'tura kak sostavnaya chast' inzhenernoy kul'tury // Sb. nauch. tr. Ser.: Novye inzhenerno-tekhnicheskie resheniya proizvodstvennykh problem. Vyp. 3. Ch. 3. N. Novgorod: VGIPI, 1999. S. 38–40.

УДК 378.147.88

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

© 2015 г.

Л.М. Левина

Нижегородский государственный лингвистический университет им. Н.А. Добролюбова

levin@unn.ac.ru

Поступила в редакцию 15.09.2014

На основе отечественных и зарубежных источников анализируются понятия «педагогическое сопровождение» и «скэффолдинг». Определяется место педагогического сопровождения в общей архитектуре самостоятельной работы студентов. Дается описание педагогического сопровождения самостоятельной работы студентов, организованного в активных методах на базе информационно-коммуникативных технологий как инновационного образовательного феномена, который поддается проектированию. Обозначаются компоненты и возможные этапы проектирования подобной модели. Выделяются преимущества предлагаемого педагогического сопровождения самостоятельной работы студентов.

Ключевые слова: модернизация, высшее образование, самостоятельная работа, педагогическое сопровождение, «скэффолдинг», автономия студента, педагогическая технология, информационная технология, активные методы.

Модернизация высшей школы представляет собой сложный процесс формирования инновационной системы высшего образования, соответствующей требованиям современного общества: переход от априорно-информационной к апостериорно-деятельностной модели, т.е. к парадигме учения, когда продуктивность образования в первую очередь обеспечивается повышением качества самостоятельной познавательной деятельности обучаемого. Такой переход непосредственно затрагивает организацию самостоятельной работы студента (СРС). Анализ современных тенденций в высшем образовании позволяет констатировать, что самым существенным сдвигом в направлении соответствующих преобразований можно считать признание СРС основой перестройки позиции обучаемого в учебно-воспитательном процессе, главным резервом повышения качества образования и необходимым условием успешности выпускника высшей школы. Однако принципиальных изменений в практике организации СРС в высшей школе пока не произошло. Остается преобладающей направленность СРС на репродуктивное усвоение содержания; практически не принимается во внимание психологическая характеристика самостоятельной работы как учебной деятельности; недооценивается значимость гибкого характера внешнего управления самостоятельной учебной деятельностью студента. Даже сам общепринятый термин «СРС» не отражает сущности процесса изменения образовательной парадигмы.

С позиций личностно-деятельностного подхода СРС представляет собой комплексное и многоаспектное явление: это – «целенаправленная, внутренне мотивированная, структурированная самим субъектом в совокупности выполняемых действий и корригируемая им по процессу и результату деятельность. Ее выполнение требует достаточно высокого уровня самосознания, рефлексивности, самодисциплины, личной ответственности, доставляет ученику удовлетворение как процесс самосовершенствования и самопознания» [1, с. 255–256].

С методической точки зрения СРС, выполняемая за пределами учебной аудитории без непосредственного участия преподавателя, но по его заданиям, обязательно соотносится с организующей ролью педагога. Она требует опосредованного системного управления ею со стороны преподавателя, принимающего во внимание усиление диалогичности обучения в вузе и гибкий характер внешнего управления деятельностью студента, который выступает как активный, самостоятельно организующий свою деятельность субъект педагогического взаимодействия.

Вышесказанное означает, что важным элементом в инновационной структуре организации внеаудиторной СРС в высшей школе является ее грамотное ***педагогическое сопровождение.***

Термин «сопровождение» появился в педагогической науке четверть века назад. В отечественной педагогике необходимость сопровождения саморазвития обучаемых обосновали О.С. Газман в теории педагогической поддержки [2] и Е.И. Казакова в теории педагогического сопровождения [3]. Общим в понятиях «педагогическая поддержка» и «педагогическое сопровождение» является направленность на содействие субъекту развития в решении возникающих проблем. Однако педагогическая поддержка определялась как *деятельность преподавателя*, направленная на оказание оперативной помощи учащимся в устранении препятствий для достижения позитивных результатов в обучении, в то время как педагогическое сопровождение рассматривалось как *взаимодействие* сопровождающего и сопровождаемого с целью создания благоприятных условий развития субъектов взаимодействия, обучение выбору, создание ориентационного поля развития.

Теоретическое обоснование сопровождения как базовой категории современной педагогики было дано в 2013 году С.А. Усковой, которая выявляет сущностные характеристики и формулирует собственное определение данного понятия. С.А. Ускова рассматривает сопровождение как особый гуманистически ориентированный педагогический процесс оказания помощи в саморазвитии и осуществлении самодеятельности. Вслед за рядом исследователей ([4–6 и др.]) С.А. Ускова на основе категориального анализа выделяет педагогическое сопровождение в «отдельный педагогический процесс, несущий особый педагогический смысл и принципиально отличающийся от воспитания, обучения и образования» [7, с. 84–88].

Как свидетельствует анализ зарубежных источников, параллельно с отечественными разработками у педагогов и исследователей других стран значительно вырос интерес к концептуальной метафоре «скэффолдинг» (“*scaffolding*”), используемой для описания и объяснения роли взрослых или более информированных сверстников в управлении учением и развитием обучаемых [8–11]. «Скэффолдинг» можно определить как предлагаемую по мере необходимости преподавателем и создаваемую совместно с обучаемым систему временного педагогического сопровождения, позволяющую обучаемому овладеть знаниями и универсальными учебными действиями, не достижимыми им на данный момент автономно. Это предполагает предоставление обучаемому в интерактивных методах четко дозированной преподавателем необходимой и достаточной когнитивной поддержки, продвигающей студента к самостоятельной компетентности в решении проблемы.

С тех пор как в 1976 году понятие *scaffolding* сформулировали Д. Вуд, Дж. Брунер и Г. Росс [12], соответствующий термин получил многочисленные интерпретации и применение в педагогической теории и практике (в отечественных источниках иногда можно встретить не отражающий его сути перевод «*угасающее педагогическое сопровождение*»). Несмотря на различие трактовок, все зарубежные исследователи опираются в своем понимании на теорию Л.С. Выготского [13] и связывают «скэффолдинг» с интерактивным взаимодействием сопровождающего и сопровождаемого в зоне ближайшего развития обучаемого [14]. В контексте современной организации СРС выстраивание педагогического сопровождения каждого студента вуза с учетом зоны его ближайшего развития приобретает особое значение.

В связи с этим также представляет интерес трактовка термина Г. Уэлсом, рассматривающим «скэффолдинг» как «метод, который реализует на практике положения теории Л.С. Выготского о действиях педагога в зоне ближайшего развития обучаемого» [9, с. 127]. Г. Уэлс выделяет основные характеристики «скэффолдинга»: 1) диалогичность взаимодействия педагога и обучаемого; 2) важность продуманного отбора методов организации познавательной деятельности обучаемого. Третья интересующая нас характеристика сформулирована П. Пирсоном и М. Галахером – передача ответственности за научение студенту в три этапа: от ответственности педагога через совместную ответственность к автономии студента [15]. Н. Мерсер и Е. Фишер считают последнюю характеристику ключевой [9, с. 221]. Они подчеркивают, что каждый фрагмент педагогического сопровождения должен: 1) осуществляться только в том случае, если обучаемый не может справиться с заданием автономно; 2) проектироваться с учетом продвижения обучаемого в зоне его ближайшего развития до стадии автономии выполнения подобных заданий; 3) демонстрировать в итоге очевидный результат продвижения к автономии. Тем самым авторы делают акцент на взаимодействии субъектов в процессе педагогического сопровождения.

Продуктивными для проектирования педагогического сопровождения СРС нам видятся результаты исследования Р. Донато [16], который подверг анализу взаимный, или коллективный, «скэффолдинг» самих обучающихся (например, взаимодействие новичков и экспертов, старше-

курсников и первокурсников) и пришел к выводу о взаимном обогащении сопровождающего и сопровождаемого.

Проведенный анализ терминов и понятий «педагогическое сопровождение» и «скэффолдинг» позволяет считать их взаимосвязанными и рассматривать «скэффолдинг» как метод реализации педагогического сопровождения СРС.

В соответствии с авторской концепцией, в данной статье под педагогическим сопровождением СРС в вузе понимается проектируемый педагогом механизм двустороннего педагогического взаимодействия по формированию когнитивных, коммуникативных и рефлексивных компетенций студента в условно ограниченном поле самостоятельной учебной деятельности, поэтапно обеспечивающий познавательную самостоятельность и автономию обучаемого.

К ключевым динамическим характеристикам педагогического сопровождения СРС относятся его направленность и системность. Педагогическое сопровождение СРС как процесс управления индивидуальной образовательной траекторией студента (или студентов), реализует право личности на наиболее целесообразные пути развития, способствует созданию за пределами учебной аудитории оптимальных условий для овладения учебным материалом, универсальными учебными действиями и набором обозначенных образовательным стандартом компетенций. Такое педагогическое сопровождение СРС обусловливает изменения в самом обучаемом как субъекте учебной деятельности, тем самым обеспечивая поэтапное формирование устойчивой познавательной мотивации и нарастание автономии обучаемого. Оно представляет собой гибкую систему методического и процессуального обустройства взаимодействия субъектов вне учебной аудитории.

Педагогическое сопровождение СРС является компонентом выстраиваемой педагогом архитектуры организации СРС, проектируемой с учетом поставленных целей и задач, времени, места, ресурсов, особенностей, а также потенциальных возможностей и ограничений участников взаимодействия. Педагог не просто предоставляет студенту некий учебный материал и список общих методических рекомендаций по его самостоятельному усвоению, а проектирует *качество* и *степень* педагогической поддержки («скэффолдинг») с учетом подвижности зоны ближайшего развития студента. Тем самым он обеспечивает осмысленное продвижение обучаемого по выполнению предписываемого программой внеаудиторного учебного задания, сопровождает студента в продвижении по этому материалу, предоставляя студенту инструментарий для эффективного самостоятельного усвоения новой информации, рефлексии присвоенного знания и самостоятельной учебной деятельности.

Расширение спектра педагогических задач и изменение характера взаимодействия между преподавателем и студентом за пределами учебной аудитории обусловливает потребность педагога в разработке сценария педагогического сопровождения СРС в рамках конкретной дисциплины. Педагог отбирает те продуктивные педагогические технологии, которые обеспечивают адекватную методическую и дидактическую поддержку процесса формирования компетенций, определяемых программой курса, а также продумывает возможности организации взаимодействия с обучаемыми за рамками аудиторных часов. Современные педагогические технологии (технология развития критического мышления, технология портфолио, метод проектов, метод кейсов и др.) предоставляют преподавателю комплекс организационно-педагогических, технологических, содержательных и процессуально-деятельностных средств. Педагог выступает в роли фасилитатора, проектировщика элементов педагогического сопровождения, организатора рефлексивных практик, помогая обучаемому активизировать самостоятельную познавательную деятельность; формировать новые ценностные ориентации и профессиональную мотивацию; целенаправленно учиться умению общаться и полноценно обучаться в сотрудничестве с другими людьми; инициативно, рационально и творчески подходить к выполнению внеаудиторных заданий; планировать, организовывать и корректировать свою деятельность. Создание и использование виртуальной образовательной среды с заданными характеристиками информационных отношений и взаимодействий (например, группового или курсового веб-сайта) позволяет обеспечить непрерывность и гармоничность образовательного пространства, оптимальное сочетание симметричной и асимметричной коммуникации преподавателя и студентов. Использование современных педагогических технологий в сочетании с информационно-коммуникативными технологиями обеспечивает системность, преемственность, вариативность и гибкость педагогического сопровождения СРС, превращая его в мощный дополнительный ресурс оптимизации внеаудиторного взаимодействия участников компетентностно-ориентированного образовательного процесса. Таким образом, педагогическое сопровождение СРС,

организованное в активных методах на базе информационно-коммуникативных технологий, можно рассматривать как *инновационный образовательный феномен*. Его модель поддается проектированию и конкретизируется при реализации с учетом вариативных условий вузовской практики.

Педагогическое сопровождение СРС в активных методах с использованием учебного курсового веб-сайта апробировалось в группах лингвистических и нелингвистических направлений подготовки на базе кафедры английского языка и американистики ФГБОУ ВПО НГЛУ им. Н.А. Добролюбова (подробное описание опыта взаимодействия педагогов и студентов через сайт как форму совместной внеаудиторной учебной деятельности субъектов представлено в более ранней публикации [17, с. 20–26]).

Эмпирическим путем были выявлены преимущества такого педагогического сопровождения СРС:

– непрерывность обучающей среды, обеспечиваемая постоянно действующим учебным веб-сайтом и гармонизирующая образовательное пространство и взаимодействие субъектов;

– наличие в открытом доступе электронного пропедевтического пособия и пополнение по запросу студентов банка дидактических материалов по работе с информацией, эффективному тайм-менеджменту, приемам активного усвоения информации и т.п.;

– наличие в открытом доступе электронных УММ в активных методах обучения;

– наличие в открытом доступе мультимедийного сопровождения курса;

– наличие в открытом доступе банка разноуровневых заданий;

– гибкость (в предъявлении материала, времени выполнения задания, способе представления результатов преподавателю);

– возможность электронного рецензирования студенческих работ и создания индивидуальных семестровых папок по СРС;

– возможность возвращения к любому учебному материалу или заданию в любой момент с любого компьютера (что особенно значимо при возрастающей академической мобильности);

– наличие обратной связи на постоянной основе;

– системность рефлексии содержания и деятельности.

Сегодня в распоряжении преподавателя имеется достаточный арсенал средств, позволяющих спроектировать и реализовать гибкое педагогическое сопровождение компетентностно-ориентированной самостоятельной учебной деятельности студента с позиций личностно-деятельностного подхода.

Обозначим возможные этапы проектирования модели педагогического сопровождения СРС, организованного в активных методах на базе информационно-коммуникативных технологий.

1. Предпроектное обследование (*целевой компонент* – прогнозирование идеального результата: повышение качества СРС и оптимизация педагогического сопровождения СРС; *поисково-диагностический компонент* – анализ условий и возможностей взаимодействия, отбор дидактического и методического обеспечения):

– формулирование целей и задач СРС в рамках конкретной учебной дисциплины;

– анализ существующих учебно-методических, пропедевтических и иных электронных материалов;

– анализ технического обеспечения;

– анализ особенностей, а также потенциальных возможностей и ограничений участников виртуального взаимодействия;

– отбор (в соответствии с целями и задачами) педагогических технологий для осуществления гибкого педагогического сопровождения СРС;

2. Проектирование (*организационный компонент* – поиск оптимальных проектных решений взаимодействия, тайм-мэнеджмента; *содержательный компонент* – подготовка дидактических материалов и портфолио; *технологический компонент* – отбор педагогических технологий и методов):

– примерный расчет временных затрат студента на выполнение конкретного задания в электронном формате и времени преподавателя на проверку и обсуждение результатов;

– поиск рациональных проектных решений для структурирования учебного веб-сайта (выбор оптимальной платформы, проектирование структуры и т.д.) и выбор оптимального решения;

– организация структуры оперативного взаимодействия через форум сайта и/или электронную почту;

– создание банка дидактических материалов (включая мультимедийные материалы);

– подготовка комплекса проектов (индивидуальных и групповых) по изучаемой дисциплине/междисциплинарных;

– подготовка к «запуску» рефлексивного портфолио.

3. Внедрение (*организационный компонент* – обеспечение организационных форм реализации педагогического СРС, выбор оптимального сочетания симметричной и асимметричной коммуникации, мониторинг временных затрат; *содержательный компонент* – гибкое использование дидактических материалов и портфолио; *технологический компонент* – гибкое сочетание технологий и методов):

– обсуждение со студентами целей и задач СРС в рамках конкретной учебной дисциплины;

– создание и администрирование учебного веб-сайта;

– осуществление и корректировка симметричного и асимметричного взаимодействия со студентами;

– электронное рецензирование текущих заданий;

– педагогическое сопровождение проектной деятельности;

– «запуск» рефлексивного портфолио;

– организация портфолио-конференций и рефлексивных практик;

– адресное использование «скэффолдинга»;

– мониторинг СРС и корректировка педагогического сопровождения.

4. Анализ результатов внедрения (*результативно-оценочный компонент* – оценка эффективности).

Показателями результативности педагогического сопровождения СРС на базе учебного веб-сайта курса, отмеченными в анкетах преподавателей и студентов, являются:

– оптимизация использования аудиторного времени и организации СРС;

– значительное увеличение количества заданий на аудирование и просмотр видеоматериалов;

– рост интереса студентов к дополнительным учебным материалам;

– возможность работать со всеми материалами курса самостоятельно, в удобное студенту время и с необходимым количеством подходов;

– практичная и удобная информационно-учебная платформа;

– мотивирующий эффект естественного для цифрового поколения формата деятельности;

– возможность быстро найти нужный материал по ключевому слову;

– возможность добавлять новые страницы, разделы и новые категории как загружаемых файлов, так и домашних заданий;

– возможность выполнять все письменные работы в электронном формате, высылать их преподавателю для проверки и более качественно работать над ошибками;

– возможность преподавателю видеть присутствие студентов на сайте;

– возможность преподавателю видеть количество скачиваний материалов;

– обеспечение максимальной прозрачности СРС и учебного процесса в целом и более четкой их организации;

– возможность постоянно пополнять сайт новыми релевантными материалами, одновременно предоставляя студентам возможность самостоятельного выбора и стимулируя их интерес к дополнительным материалам;

– возможность взаимного и коллективного «скэффолдинга»;

– возможность осуществления эффективной логистики ведения проектов, в том числе и воспитательной направленности;

– создание психологически комфортной атмосферы учения;

– формирование общих ценностных основ, объединяющих сообщество студентов разных курсов, преподавателей и выпускников;

– создание общей культуры коллегиального профессионального взаимодействия и постоянного роста и саморазвития.

Опыт предложенного в данной статье варианта проектирования педагогического сопровождения СРС нуждается в дальнейшем педагогическом исследовании и статистической обработке, однако результаты наблюдений за три года системного существования на кафедре курсовых сайтов в группах на всех направлениях подготовки (отдельные преподаватели создают учебные сайты с 2008 года) четко фиксируют положительную динамику познавательной самостоятельности и мотивации студентов. По просьбе студентов преподаватели сохраняют сайт предыдущего года обучения, которым студенты продолжают пользоваться самостоятельно; по взаимной договоренности, учитывая специфику предмета «Иностранный язык», студенты получают задания на каникулы, сопровождение которых также организовано через сайт и электронную почту. Студенты, обучающиеся в течение семестра за рубежом, используют сайт для самостоятельной работы и получают консультации по электронной почте или через Skype. Один из существующих сайтов находится в открытом доступе для ознакомления коллег, которые проходят повышение квалификации по организации СРС.

Предложенный способ педагогического сопровождения СРС позволяет актуализировать в

электронной образовательной среде механизмы, ориентированные на формирование автономии студента, его самоуправление познавательной деятельностью.

Список литературы

1. Зимняя И.А. Педагогическая психология: Учебник для вузов. 2-е изд., доп., испр. и перераб. М.: Логос, 2000. 384 с.

2. Газман О.С. Педагогическая поддержка детей в образовании как инновационная проблема // Новые ценности образования: десять концепций и эссе. М.: Инноватор, 1995. С. 58–64.

3. Казакова Е.И. Педагогическое сопровождение. Опыт международного сотрудничества. СПб.: Питер, 1995. 186 с.

4. Александрова Е.А. Виды педагогической поддержки и сопровождения индивидуального образования // Институт системных исследований и координации социальных проектов: Библиотека [Электронный ресурс]. – URL: http://www.isiksp.ru/library/aleksandrova_ea/aleks-000001.html (дата обращения 01.03.2014).

5. Шакурова М.В. Педагогическое сопровождение становления и развития социокультурной идентичности школьников: Автореферат дис. … д-ра пед. наук. М.: Ин-т теории и истории педагогики РАО, 2007. 47 с.

6. Сапожникова Т.Н. Педагогическое сопровождение жизненного самоопределения старшеклассников: Автореферат дис. … д-ра пед. наук. Кострома: Костромской гос. ун-т им. Н.А. Некрасова, 2010.

7. Ускова С.А. Сопровождение как базовая категория современной педагогики: теоретическое обоснование // ЧиО. 2013. № 2 (35). С. 84–88.

8. Stone A. The Metaphor of Scaffolding: Its Utility for the Field of Learning Disabilities // Journal of Learning Disabilities. 1998. Vol. 31. No 4. P. 344–364.

9. Wells G. Dialogic Inquiry: Towards a Sociocultural Practice and Theory of Education. New York: Cambridge University Press, 1999.

10. Hammond J. (Ed.) Scaffolding Teaching and Learning in Language and Literacy Education. Newtown, Australia: PETA, 2002.

11. Daniels H. Vygotsky and Pedagogy. NY: Routledge/Falmer, 2001.

12. Wood D., Bruner J., Ross G. The Role Of Tutoring In Problem Solving // Journal of Child Psychology and Psychiatry. 1976. Vol. 17. P. 89–100.

13. Инструментальный метод в психологии // Выготский Л.С. Собр. соч. В 6 т. Т. 1. М.: Педагогика, 1982. С. 103–108.

14. van de Pol J., Volman M., Beishuizen J. Scaffolding in Teacher–Student Interaction: A Decade of Research // Education Psychology Review. 2010. **22(3)**. P. 271–296.

15. Pearson P.D., Gallagher M.C. The Instruction of Reading Comprehension // Contemporary Educational Psychology. 1983. **8(3)**. P. 317–344.

16. Donato R. Collective Scaffolding In Second Language Learning // Lantolf J.P., Appel G. (Eds.) Vygotskyan Approaches to Second Language Research. Norwood, N.J.: Ablex, 1994. P. 33–56.

17. Левина Л.М., Лукманова О.Б. Организация внеаудиторной самостоятельной работы студентов первого курса бакалавриата с помощью учебного веб-сайта // Вестник ННГУ. Инновации в образовании. 2013. № 6. С. 20–26.

PEDAGOGICAL SUPPORT OF INDEPENDENT LEARNING OF UNIVERSITY STUDENTS

L.M. Levina

The article analyzes the concepts “pedagogical support” and “scaffolding” on the basis of Russian and foreign research. The innovative role of pedagogical support in the structure of independent learning is described. We presents the stages of modeling the structuring and monitoring of students’ independent learning through an educational website with the use of active methods of teaching and learning. The model’s efficiency in providing pedagogical support for students’ autonomy is analyzed.

Keywords: modernization, higher education, independent learning, pedagogical support, scaffolding, student autonomy, learning strategy, information technology, active methods of learning.

References

1. Zimnyaya I.A. Pedagogicheskaya psikhologiya: Uchebnik dlya vuzov. 2-e izd., dop., ispr. i pererab. M.: Logos, 2000. 384 s.

2. Gazman O.S. Pedagogicheskaya podderzhka detey v obrazovanii kak innovatsionnaya problema // Novye tsennosti obrazovaniya: desyat' kontseptsiy i esse. M.: Innovator, 1995. S. 58–64.

3. Kazakova E.I. Pedagogicheskoe soprovozhde-nie. Opyt mezhdunarodnogo sotrudnichestva. SPb.: Piter, 1995. 186 s.

4. Aleksandrova E.A. Vidy pedagogicheskoy podderzhki i soprovozhdeniya individual'nogo obrazovaniya // Institut sistemnykh issledovaniy i koordinatsii sotsial'nykh proektov: Biblioteka [Elektronnyy resurs]. – URL: http://www.isiksp.ru/library/aleksandrova_ea/aleks-000001.html (data obrashcheniya 01.03.2014).

5. Shakurova M.V. Pedagogicheskoe soprovozhdenie stanovleniya i razvitiya sotsiokul'turnoy identichnosti shkol'nikov: Avtoreferat dis. … d-ra ped. nauk. M.: In-t teorii i istorii pedagogiki RAO, 2007. 47 s.

6. Sapozhnikova T.N. Pedagogicheskoe soprovozhdenie zhiznennogo samoopredeleniya starsheklas-

snikov: Avtoreferat dis. … d-ra ped. nauk. Kostroma: Kostromskoy gos. un-t im. N.A. Nekrasova, 2010.

7. Uskova S.A. Soprovozhdenie kak bazovaya kategoriya sovremennoy pedagogiki: teoreticheskoe obosnovanie // ChiO. 2013. № 2 (35). S. 84–88.

8. Stone A. The Metaphor of Scaffolding: Its Utility for the Field of Learning Disabilities // Journal of Learning Disabilities. 1998. Vol. 31. No 4. P. 344–364.

9. Wells G. Dialogic Inquiry: Towards a Sociocultural Practice and Theory of Education. New York: Cambridge University Press, 1999.

10. Hammond J. (Ed.) Scaffolding Teaching and Learning in Language and Literacy Education. Newtown, Australia: PETA, 2002.

11. Daniels H. Vygotsky and Pedagogy. NY: Routledge/Falmer, 2001.

12. Wood D., Bruner J., Ross G. The Role Of Tutoring In Problem Solving // Journal of Child Psychology and Psychiatry. 1976. Vol. 17. P. 89–100.

13. Instrumental'nyy metod v psikhologii // Vygotskiy L.S. Sobr. soch. V 6 t. T. 1. M.: Pedagogika, 1982. S. 103–108.

14. van de Pol J., Volman M., Beishuizen J. Scaffolding in Teacher–Student Interaction: A Decade of Research // Education Psychology Review. 2010. 22(3). P. 271–296.

15. Pearson P.D., Gallagher M.C. The Instruction of Reading Comprehension // Contemporary Educational Psychology. 1983. 8(3). R. 317–344.

16. Donato R. Collective Scaffolding In Second Language Learning // Lantolf J.P., Appel G. (Eds.) Vygotskyan Approaches to Second Language Research. Norwood, N.J.: Ablex, 1994. P. 33–56.

17. Levina L.M., Lukmanova O.B. Organizatsiya vneauditornoy samostoyatel'noy raboty studen-tov pervogo kursa bakalavriata s pomoshch'yu uchebnogo veb-sayta // Vestnik NNGU. Innovatsii v obrazovanii. 2013. № 6. S. 20–26.

УДК 372.857

АЛГОРИТМ РАЗРАБОТКИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ КАРТЫ УРОКА В УСЛОВИЯХ НИЗКОЙ ГОТОВНОСТИ ШКОЛЬНЫХ УЧИТЕЛЕЙ К ДАННОМУ ВИДУ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© 2015 г.

А.В. Марина

Арзамасский филиал ННГУ им. Н.И. Лобачевского

marinaab@mail.ru

Поступила в редакцию 16.09.2014

Раскрыты результаты исследования, проведенного среди учителей биологии общеобразовательных учреждений Нижегородской области по проблемам, связанным с разработкой технологической карты современного урока биологии.

Ключевые слова: технологическая карта урока, учитель биологии, анкетирование, результаты анкетирования, сложности и проблемы при разработке технологической карты урока биологии, готовность учителя к ее разработке, алгоритм разработки технологической карты.

Современная школа, находясь на стадии подготовки к реализации Федеральных государственных образовательных стандартов (ФГОС) общего образования, переходит от представления результатов обучения в виде традиционных знаний, умений, навыков к достижению личностных, метапредметных и предметных результатов, к формированию у обучающихся системы универсальных учебных действий (УУД), опыта реализации исследовательской и проектной деятельности [1]. Это должно обеспечить возможность и готовность выпускника школы к его дальнейшему самообразованию и развитию в меняющемся мире, т.е. сформировать у него ключевые компетенции.

Решение поставленных задач потребует принципиальных изменений в деятельности учителя, реализующего ФГОС. Эти изменения уже сегодня существенно трансформируют подходы к конструированию современного урока.

По мнению рядов авторов [2; 3], наиболее удачным вариантом сценария современного урока является так называемая технологическая карта урока, его обобщенно-графическое выражение, выступающая в качестве современной формы планирования педагогического взаимодействия учителя и ученика, дающая возможность отразить деятельностную составляющую взаимодействия всех участников образовательного процесса.

Исходя из того что разработкой технологической карты урока в условиях реализации ФГОС основного общего образования должен будет заниматься каждый учитель, мы предприняли попытку выявления готовности школьных учителей биологии общеобразовательных учреждений Нижегородской области к данному виду деятельности. При этом мы учитывали и тот факт, что школьные учителя, защищающие или подтверждающие первую или высшую квалификационные категории в ходе процедуры аттестации своей профессиональной деятельности, на основании рекомендаций Нижегородского института развития образования (НИРО) представляют в аттестационные комиссии авторские технологические карты урока в рамках разработки методической темы.

В ходе повышения квалификации учителей естественнонаучного цикла по программе «Теория и методика преподавания естественнонаучных дисциплин в условиях реализации ФГОС» по специально разработанной анкете нами было проведено анкетирование 41 учителя биологии общеобразовательных учреждений 9 районов юга Нижегородской области.

Нас интересовало, знакомы ли участники анкетирования с понятием «технологическая карта урока». Анализ ответов на данный вопрос показал, что 80.5% опрошенных с этим понятием знакомы, остальным 19.5% респондентов данное понятие незнакомо.

Источники информации для участников анкетирования оказались различными. Среди них методические рекомендации НИРО по аттестации деятельности учителя (39.4%), требования администрации образовательного учреждения (21.2%), информация от коллег (18.2%), интернет-ресурсы (12.1%), курсы повышения квалификации (9.1%). Как видно из представленных данных, информацию о необходимости разра-

ботки технологической карты урока значительная часть учителей получила из методических рекомендаций НИРО.

Формулируя следующий вопрос анкеты, мы ставили перед собой задачу выяснить, что именно понимают учителя под термином «технологическая карта урока». Анализ результатов анкетирования показал, что 31.7% респондентов под технологической картой понимают развернутый план-схему урока, 41.5% – табличную форму конспекта урока, 12.2% – проект урока, 14.6% – обычный конспект урока.

Проанализировав ответы на следующий вопрос анкеты, мы установили, что 36.6% учителей не знакомы со структурой технологической карты. Свое знакомство с ней показали 63.4% учителей, принявших участие в анкетировании.

Структурные компоненты технологической карты урока смогли назвать только 63.4% учителей, показавших свое знание структуры технологической карты урока.

Еще одним вопросом, интересовавшим нас, был вопрос о наличии собственного опыта разработки технологической карты урока. Анализ анкет показал, что только 46.4% учителей разрабатывали технологическую карту, а 53.6% опрошенных такого опыта не имеют.

Проанализировав анкеты педагогов, давших положительный ответ на предыдущий вопрос, мы выяснили наличие у них сложностей при разработке технологической карты. У большинства, а именно у 78.9% разрабатывавших технологическую карту, возникали сложности различного рода, и лишь у 21.1% опрошенных сложностей не было.

Среди затруднений чаще других назывались определение конкретного перечня формируемых УУД (13.3% отвечавших на данный вопрос), содержательное наполнение различных видов универсальных учебных действий учащихся на разных этапах урока (46.7% респондентов), содержательное наполнение различных видов деятельности учителя на разных этапах урока (40.0% участников анкетирования).

Нас интересовало, с чем связаны эти сложности. Выявлено, что основную сложность при составлении технологической карты урока большинство учителей, давших ответ на данный вопрос анкеты (53.3%), видит в отсутствии установленной формы технологической карты, в вычленении ее составных частей. Для 46.7% респондентов основное затруднение состоит в отсутствии доступной информации, раскрывающей механизм разработки технологической карты, отсутствие алгоритма данного вида деятельности. При этом мы акцентируем внимание на том, что НИРО, предлагая данный вид отчетности учителям, выходящим на аттестацию своей деятельности, не дает конкретных установок по структуре карты и методических рекомендаций по ее разработке.

В ходе исследования мы хотели установить, в чём учителя видят отличия технологической карты урока от традиционного конспекта урока.

Анализ результатов свидетельствует о том, что многие респонденты (22.0%) не видят принципиальных отличий технологической карты от конспекта урока, что в принципе неверно. Обращает на себя внимание тот факт, что 61.0% участников анкетирования эти отличия видят, причем они акцентируют свое внимание на наиболее существенных отличиях: более четкое выражение взаимосвязи деятельности ученика и учителя на уроке (36.6%), более подробное раскрытие хода урока (24.4%). Вместе с тем 17.0% педагогов считает, что конспект урока более подробно отражает его ход, чем технологическая карта.

Полученные результаты, на наш взгляд, свидетельствуют о достаточно низком уровне готовности отдельной части школьных учителей биологии Нижегородской области к разработке технологической карты урока.

Для успешности решения проблем, стоящих сегодня перед школьными учителями, считаем необходимым систематизировать разнообразные точки зрения относительно структуры технологической карты урока; определить ее оптимальную форму для уроков различных предметов, биологии в том числе; изучить нормативные документы, регламентирующие содержательные основы образовательного процесса по биологии (фундаментальное ядро содержания общего образования, примерные программы по биологии для основной и средней (полной) общеобразовательной школы, рабочие учебные программы по биологии и т.д.).

Решение этих вопросов побудило нас к созданию алгоритма разработки технологической карты урока для школьного учителя-предметника.

Этот алгоритм, на наш взгляд, должен включать следующие позиции:

1. Определение формы технологической карты урока.

Проанализировав достаточно большое количество форм технологических карт урока, разработанных учителями-практиками, представленных на открытых, доступных учителю электронных ресурсах (например, schoolarea.ru; edu-lider.ru; ddbiology.jimdo.com; school46. admsurgut.ru; katiw.jimdo.com и др.), познако-

мившись с работами таких авторов, как Н.Я. Мороз, Г.Л. Копотева и И.М. Логвинова, Е.В. Якушина и др., мы пришли к выводу, что унифицированной, устоявшейся формы технологической карты урока биологии на данный момент не существует.

Сравнительный анализ всех доступных нам карт позволил выбрать оптимальную, на наш взгляд, форму технологической карты урока, которую мы рекомендуем школьным учителям биологии:

Учитель _____

Предмет _____

Класс _____

Тема урока _____

Цель урока	Задачи урока
Тип урока	Вид урока
Опорные понятия	Новые понятия
Формы контроля	Домашнее задание

Этапы урока	Виды деятельности учителя	Виды деятельности учащихся	Формируемые УУД	Результаты обучения

2. Изменение формы тематического планирования изучаемого раздела.

Для более эффективного решения задач, связанных с разработкой технологической карты, считаем целесообразным введение в существующий шаблон тематического планирования перечня личностных, метапредметных и предметных результатов изучения каждой конкретной темы, необходимых для определения групп формируемых УУД.

Перечень личностных, метапредметных и предметных результатов обучения в рамках конкретной темы учитель может взять из рабочих учебных программ, реализуемых в данном образовательном учреждении, опубликованных на сегодняшний момент [4–12].

3. Определение темы разрабатываемого урока.

Формулировку темы урока учитель должен взять из тематического планирования.

4. Определение цели урока.

Конкретные формулировки цели урока учитель определяет, руководствуясь местом урока в системе уроков темы, особенностями содержания урока, ожидаемыми результатами изучения.

5. Определение системы задач урока с учетом достижения личностных, метапредметных и предметных результатов.

Конкретные формулировки вышеперечисленных групп результатов учитель должен взять из переработанного варианта тематического планирования изучаемого раздела.

6. Определение типа урока с учетом имеющейся в методике обучения биологии типологии уроков (вводный урок, урок изучения нового материала, учетно-проверочный, обобщающий).

7. Определение вида урока с учетом имеющихся в методике обучения биологии классификаций уроков (лабораторный, семинар, зачет, урок-исследование, урок-лекция, видеоурок, ролевая игра и т.д.).

8. Определение опорных понятий урока.

Опорные понятия учитель определяет на основе тематического планирования и анализа реализуемой учебной программы.

9. Определение новых понятий.

Перечень формируемых на уроке новых понятий учитель определяет на основе анализа изучаемой темы по реализуемой программе.

10. Определение форм контроля.

Формы контроля (письменная, индивидуальная устная, фронтальная устная, тестирование, проверка сформированности конкретных видов деятельности и др.) отбираются учителем с учетом достиждения поставленных задач, специфики содержания формируемых понятий и видов деятельности учеников.

11. Вычленение основных этапов урока.

Этот вид деятельности учитель осуществляет с учетом решения поставленных задач, достижением ожидаемых результатов обучения.

12. Определение и выбор основных видов деятельности учителя на каждом этапе урока.

Эта работа строится с учетом решения поставленных задач, достижением ожидаемых результатов обучения.

13. Определение и выбор основных видов деятельности учащихся на каждом этапе урока.

Выбор основных видов деятельности учащихся (индивидуальная, групповая, фронтальная работа, работа с учебником, тетрадью, лабораторная работа, творческая деятельность, просмотр видеофильма, решение биологических задач, закладка опыта, наблюдение за ходом опыта и т.п.) зависит от спектра задач, решаемых на каждом этапе урока, и предполагает достижение учащимися ожидаемых личност-

ных, метапредметных и предметных результатов. Перечень основных видов деятельности учащихся представлен в отдельных рабочих программах курса биологии разных авторских коллективов [13–17]. Знакомство школьного учителя с ними позволит снизить остроту проблемы выбора.

14. Определение перечня УУД, формируемых на каждом этапе урока.

Перечень УУД, формируемый при изучении всех учебных дисциплин базисного учебного плана общеобразовательного учреждения, учитель может найти на страницах Фундаментального ядра содержания общего образования [18]. Более детальный и конкретный перечень УУД содержится на страницах примерной основной образовательной программы образовательного учреждения основной школы [19]. Развернутый перечень УУД конкретного урока, учитель может почерпнуть из рабочих программ по биологии, реализуемых в школе.

15. Характеристика личностных, метапредметных и предметных результатов обучения.

Перечень личностных, метапредметных и предметных результатов обучения в рамках конкретной темы учитель может взять из рабочих учебных программ, реализуемых в данном образовательном учреждении, опубликованных на сегодняшний момент.

Экспериментальная апробация данного алгоритма осуществлялась нами при проведении курсов повышения квалификации учителей естественнонаучного цикла по программе «Теория и методика преподавания естественнонаучных дисциплин в условиях перехода на ФГОС» в течение последних двух лет в ряде районов Нижегородской области. Она показала востребованность данного алгоритма школьными учителями, снижение психологической напряженности в их деятельности, расширение их знаний в области программно-методического обеспечения школьного курса биологии в соответствии с ФГОС основного общего образования, изменение уровня их готовности к разработке технологической карты урока биологии.

Список литературы

1. Калинова Г.С. ФГОС основного общего образования и содержание обучения биологии // Биология в школе. 2012. № 5. С. 29–37.

2. Логвинова И.М., Копотева Г.Л. Конструирование технологической карты урока в соответствии с требованиями ФГОС // Управление начальной школой. 2011. № 12. С. 12–18.

3. Мороз Н.Я. Конструирование технологической карты урока: Научно-методическое пособие. Витебск: УО «ВОГ ИПК и ПРРиСО», 2006. 56 с.

4. Методическое пособие: рабочая программа к учебникам С.Б. Даниловой, А.И. Владимирской, Н.И. Романовой «Биология» 10–11 классы. Базовый уровень / Авт.-сост. С.Н. Новикова, С.Б. Данилова. М.: Русское слово-учебник, 2013. 88 с.

5. Мочалова Л.С. Рабочая программа по биологии для 5 класса // Биология в школе. 2013. № 9. С. 36–40.

6. Рабочая программа к учебнику А.А. Плешакова, Э.Л. Введенского «Биология. Введение в биологию». 5 класс. Линия «Ракурс» / Авт.-сост.: С.Н. Новикова, Н.И. Романова. М.: Русское слово-учебник, 2012. 32 с.

7. Рабочая программа к учебнику Е.Т. Тихоновой, Н.И. Романовой «Биология» 6 класс. Линия «Вектор» / Авт.-сост. С.Н. Новикова, Н.И. Романова. 2-е изд. М.: Русское слово-учебник, 2013. 32 с.

8. Рабочая программа к учебнику Е.Т. Тихоновой, Н.И. Романовой «Биология» 7 класс. Линия «Ракурс» / Авт.-сост. С.Н. Новикова, Н.И. Романова. М.: Русское слово-учебник, 2013. 64 с.

9. Рабочая программа к учебнику Т.А. Исаевой, Н.И. Романовой «Биология» 7 класс. Линия «Вектор» / Авт.-сост. С.Н. Новикова, Н.И. Романова. М.: Русское слово-учебник, 2013. 56 с.

10. Рабочая программа к учебнику Т.А. Исаевой, Н.И. Романовой «Биология» 6 класс. Линия «Ракурс» / Авт.-сост. С.Н. Новикова, Н.И. Романова. М.: Русское слово-учебник, 2013. 64 с.

11. Рабочая программа к учебнику Э.Л. Введенского, А.А. Плешакова «Биология. Введение в биологию». 5 класс. Линия «Вектор» / Авт.-сост. С.Н. Новикова, Н.И. Романова. 2-е изд. М.: Русское слово-учебник, 2013. 32 с.

12. Рабочая программа по биологии. 5 класс / Сост. Е.А. Сарычева. М.: ВАКО, 2013. 24 с.

13. Биология. Рабочие программы. Предметная линия учебников «Линия жизни» 5–9 классы / В.В. Пасечник, С.В. Суматохин, Г.С. Калинова, Г.Г. Щвецов, З.Г. Гапонюк. М.: Просвещение, 2011. 80 с.

14. Программа основного общего образования. Биология. 5–9 классы. Линейный курс / Н.И. Сонин, В.Б. Захаров // Рабочие программы. Биология. 5–9 классы: Учебно-методическое пособие. М.: Дрофа, 2013. С. 151–239.

15. Программа основного общего образования. Биология. 5–9 классы. Концентрический курс / Н.И. Сонин, В.Б. Захаров // Рабочие программы. Биология. 5–9 классы: Учебно-методическое пособие. М.: Дрофа, 2013. С. 3–150.

16. Программа основного общего образования. Биология. 5–9 классы / В.В. Пасечник, В.В. Латюшин, Г.Г. Швецов // Рабочие программы. Биология. 5–9 классы: Учебно-методическое пособие. М.: Дрофа, 2013. С. 240–281.

17. Сухорукова Л.Н., Кучменко В.С. Биология. Рабочие программы. Предметная линия «Сферы».

5–9 классы: Пособие для образовательных учреждений. М.: Просвещение, 2011. 144 с.

18. Фундаментальное ядро содержания общего образования / Под ред. В.В. Козлова, А.М. Кондакова. 4-е изд., дораб. М.: Просвещение, 2011. 79 с.

19. Примерная основная образовательная программа образовательного учреждения. Основная школа / Сост. Е.С. Савинов. М.: Просвещение, 2011. 454 с.

ALGORITHM OF CLASS FLOW-CHART ELABORATION IN THE CONTEXT OF LOW PREPAREDNESS OF SCHOOL TEACHERS FOR THIS TYPE OF ACTIVITY

A.V. Marina

The article presents the results of a study conducted among biology teachers in the schools of the Nizhni Novgorod region. The study was focused on the issues related to the development of a flow-chart for a modern biology class.

Keywords: flow-chart of a lesson, biology teacher, survey, survey results, difficulties and problems while elaborating the flow-chart of a biology lesson, teacher’s preparedness for its elaboration, algorithm of flow-chart elaboration.

References

1. Kalinova G.S. FGOS osnovnogo obshchego obrazovaniya i soderzhanie obucheniya biologii // Biologiya v shkole. 2012. № 5. S. 29–37.

2. Logvinova I.M., Kopoteva G.L. Konstruirovanie tekhnologicheskoy karty uroka v sootvetstvii s trebovaniyami FGOS // Upravlenie nachal'noy shkoloy. 2011. № 12. S. 12–18.

3. Moroz N.Ya. Konstruirovanie tekhnologicheskoy karty uroka: Nauchno-metodicheskoe posobie. Vitebsk: UO «VOG IPK i PRRiSO», 2006. 56 s.

4. Metodicheskoe posobie: rabochaya programma k uchebnikam S.B. Danilovoy, A.I. Vladimirskoy, N.I. Romanovoy «Biologiya» 10–11 klassy. Bazovyy uroven' / Avt.-sost. S.N. Novikova, S.B. Danilova. M.: Russkoe slovo-uchebnik, 2013. 88 s.

5. Mochalova L.S. Rabochaya programma po biologii dlya 5 klassa // Biologiya v shkole. 2013. № 9. S. 36–40.

6. Rabochaya programma k uchebniku A.A. Pleshakova, E.L. Vvedenskogo «Biologiya. Vvedenie v biologiyu». 5 klass. Liniya «Rakurs» / Avt.-sost.: S.N. Novikova, N.I. Romanova. M.: Russkoe slovo-uchebnik, 2012. 32 s.

7. Rabochaya programma k uchebniku E.T. Tikhonovoy, N.I. Romanovoy «Biologiya» 6 klass. Liniya «Vektor» / Avt.-sost. S.N. Novikova, N.I. Romanova. 2-e izd. M.: Russkoe slovo-uchebnik, 2013. 32 s.

8. Rabochaya programma k uchebniku E.T. Tikhonovoy, N.I. Romanovoy «Biologiya» 7 klass. Liniya «Rakurs» / Avt.-sost. S.N. Novikova, N.I. Romanova. M.: Russkoe slovo-uchebnik, 2013. 64 s.

9. Rabochaya programma k uchebniku T.A. Isaevoy, N.I. Romanovoy «Biologiya» 7 klass. Liniya «Vektor» / Avt.-sost. S.N. Novikova, N.I. Romanova. M.: Russkoe slovo-uchebnik, 2013. 56 s.

10. Rabochaya programma k uchebniku T.A. Isaevoy, N.I. Romanovoy «Biologiya» 6 klass. Liniya «Rakurs» / Avt.-sost. S.N. Novikova, N.I. Romanova. M.: Russkoe slovo-uchebnik, 2013. 64 s.

11. Rabochaya programma k uchebniku E.L. Vvedenskogo, A.A. Pleshakova «Biologiya. Vvedenie v biologiyu». 5 klass. Liniya «Vektor» / Avt.-sost. S.N. Novikova, N.I. Romanova. 2-e izd. M.: Russkoe slovo-uchebnik, 2013. 32 s.

12. Rabochaya programma po biologii. 5 klass / Sost. E.A. Sarycheva. M.: VAKO, 2013. 24 s.

13. Biologiya. Rabochie programmy. Predmetnaya liniya uchebnikov «Liniya zhizni» 5–9 klassy / V.V. Pasechnik, S.V. Sumatokhin, G.S. Kalinova, G.G. Shchvetsov, Z.G. Gaponyuk. M.: Prosveshchenie, 2011. 80 s.

14. Programma osnovnogo obshchego obrazovaniya. Biologiya. 5–9 klassy. Lineynyy kurs / N.I. Sonin, V.B. Zakharov // Rabochie programmy. Biologiya. 5–9 klassy: Uchebno-metodicheskoe posobie. M.: Drofa, 2013. S. 151–239.

15. Programma osnovnogo obshchego obrazovaniya. Biologiya. 5–9 klassy. Kontsentricheskiy kurs / N.I. Sonin, V.B. Zakharov // Rabochie programmy. Biologiya. 5–9 klassy: Uchebno-metodicheskoe posobie. M.: Drofa, 2013. S. 3–150.

16. Programma osnovnogo obshchego obrazovaniya. Biologiya. 5–9 klassy / V.V. Pasechnik, V.V. Latyushin, G.G. Shvetsov // Rabochie programmy. Biologiya. 5–9 klassy: Uchebno-metodicheskoe posobie. M.: Drofa, 2013. S. 240–281.

17. Sukhorukova L.N., Kuchmenko V.S. Biologiya. Rabochie programmy. Predmetnaya liniya «Sfery». 5–9 klassy: Posobie dlya obrazovatel'nykh uchrezhdeniy. M.: Prosveshchenie, 2011. 144 s.

18. Fundamental'noe yadro soderzhaniya obshchego obrazovaniya / Pod red. V.V. Kozlova, A.M. Kondakova. 4-e izd., dorab. M.: Prosveshchenie, 2011. 79 s.

19. Primernaya osnovnaya obrazovatel'naya programma obrazovatel'nogo uchrezhdeniya. Osnovnaya shkola / Sost. E.S. Savinov. M.: Prosveshchenie, 2011. 454 s.

УДК 373.6

ПОПУЛЯРНАЯ НАУКА В КУРСАХ ЕСТЕСТВОЗНАНИЯ В ШКОЛЕ И ВУЗЕ

© 2015 г.

Ю.В. Масленникова,[1,2] ***Б.В. Булюбаш***[3]

[1] Нижегородский госуниверситет им. Н.И. Лобачевского
[2] Гимназия № 2, г. Нижний Новгород
[3] Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

gimn2nnov@rambler.ru

Поступила в редакцию 26.09.2014

Выделены основные подходы к отбору содержания естественнонаучных курсов вариативного компонента учебных программ в школе и вузе, способствующих формированию универсальных учебных действий и компетенций, связанных с анализом публикаций в средствах массовой информации и научно-популярной литературе.

Ключевые слова: дополнительное образование, многосторонний подход к изучению предметов естественнонаучного цикла, естественнонаучный потенциал гуманитарных дисциплин.

Введение

Стратегию развития образования в начале XXI века во многом определяет Концепция профильного обучения на старшей ступени общего образования [1]. Она позволяет за счет изменений в структуре, содержании и организации образовательного процесса более полно учитывать интересы, склонности и способности учащихся, создавать условия для обучения старшеклассников в соответствии с их профессиональными интересами и намерениями в отношении продолжения образования. С целью создания условий для существенной дифференциации содержания обучения старшеклассников с широкими и гибкими возможностями построения индивидуальных образовательных программ, помимо базовых и профильных общеобразовательных предметов вводятся элективные курсы – обязательные для посещения по выбору учащихся. Элективные курсы реализуются за счет вариативного компонента учебного плана и могут выполнять несколько функций: развивать содержание одного из базовых курсов, дополнять содержание профильного курса, удовлетворять разнообразные познавательные интересы школьников и т.д. [2–4]. Особенно актуальна эта проблема сейчас, когда средняя школа готовится к переходу на новые ФГОС, где дополнительному образованию и исследовательской деятельности учащихся уделяется много внимания [5]. Так же как новые научные направления развиваются на стыке различных отраслей знаний, курсы дополнительного образования могут быть построены на стыке естественнонаучных и гуманитарных дисциплин, что позволяет наиболее эффективно формировать универсальные учебные действия учащихся.

Благодатной почвой для формирования естественнонаучного мировоззрения и общего уровня культуры учащихся являются история науки и популярная наука. Эти два направления позволяют показать пути формирования научного знания. В гимназии № 2 г. Н. Новгорода разработан и успешно реализуется элективный курс «Становление естественнонаучной картины мира» [6; 7] (автор Ю.В. Масленникова), а в лицее № 40 – спецкурс «Научная журналистика» [8; 9] (автор – Б.В. Булюбаш). Основной целью курса «Становление естественнонаучной картины мира» является формирование представлений о сущности и границах применимости научного метода познания, о единстве мира, месте и роли естествознания в истории развития цивилизации. Предлагаемая учащимся программа содержит материал, охватывающий большой исторический период – от зарождения научных знаний до создания современных научных концепций. Она позволяет показать процесс формирования научных понятий, законов и идей, выявить конкретные причины заблуждений в ходе развития науки. Кроме того, данный курс предоставляет широкие возможности организовать один из видов систематического повторения материала, изученного в курсах естественных и гуманитарных наук.

Постановка проблемы

В ходе реализации курса стало понятно, что наибольший интерес у учащихся вызывают вопросы и задания дискуссионного и проблемного содержания [10], обсудить которые позволяет курс «Научная журналистика». В 2014/2015 учебном году он стал органично дополнять курс истории науки в гимназии № 2. Научные журналисты, а также сами учёные с помощью текстов в многочисленных «бумажных» и электронных средствах массовой информации, научно-популярных фильмов, выпускаемых на электронных носителях и демонстрируемых по многочисленным кабельным каналам, помогают увидеть и почувствовать реальную науку. Они демонстрируют нам, что реальные научные исследования не сводятся к серии открытий, а предполагают ежедневную кропотливую работу отдельных учёных и больших исследовательских коллективов. Популярная наука позволяет узнать многое о тех, кто эту работу выполняет и о том, в чём она состоит. Она представляет собой уникальный образовательный ресурс, возможности которого широко используются нами не только в работе со школьниками, но в процессе преподавания курсов «Концепции современного естествознания», «Физика и естествознание», «Современная естественнонаучная картина мира», «История и методология науки» в высшей школе [11]. Курс «Научная журналистика», равно как и семинарские занятия со студентами, позволяет активно формировать умение критически оценивать прочитанное, что относится к числу компетенций, которые в настоящее время востребованы практически во всех сферах деятельности.

Разработка концепции

При организации работы следует понимать, что текст учебника, как правило, хорошо структурирован его автором – специалистом с чётко сформированной методической позицией. Он традиционно достаточно сухой и чёткий. Автором же научно-популярной статьи или книги обычно является научный журналист, цель которого – заинтересовать читателя. В табл. 1 представлены некоторые признаки, отличающие эти тексты.

Постепенное формирование навыков чтения научно-популярных текстов предполагает первоначальное обращение к качественной и достоверной информации, которую можно найти на рекомендуемых преподавателем научно-популярных сайтах, например на главной странице научно-популярного ресурса «Элементы» (www.elementy.ru), которая содержит гиперссылки на научно-популярные издания. В качестве образцов научно-популярных произведений, написанных учёными и опубликованных в последний год, можно привести книги одного из наиболее известных историков науки Геннадия Горелика [12] и выдающегося американского физика Леонарда Сасскинда [13]. В этих книгах идёт речь о поворотных моментах в жизни науки и драматичных судьбах её героев. Г. Горелик анализирует причины великой научной революции, произошедшей в Европе четыре века назад и отсутствие её неевропейских аналогов. Книга Л. Сасскинда – «на редкость легко читаемая книга», которая рассказывает захватывающую историю многолетнего научного противостояния, радикально изменившего взгляд физиков на природу реальности. Из книг, написанных авторитетными научными журналистами, привлекает внимание изящная и оригинальная книга «Призма и маятник» [14] из серии «Пространство идей» издательства АСТ, написанная Робертом Кризом. Это – история блестящих экспериментов, которые не только раскрывают нам фундаментальные основы нашего мира, но и поражают нас своей гармонией и красотой.

Проводимое учащимся или студентами самостоятельное исследование становится более глубоким, если они обращаются к оригинальным трудам учёных. Например, при изучении

Таблица 1

Наука в учебниках характеризуется	Реальная наука характеризуется
Однозначностью	Неоднозначностью
Согласованностью	Необходимостью постоянного поиска компромисса и согласования разных точек зрения
Развитием благодаря индивидуальным усилиям отдельных учёных	Развитием благодаря усилиям научного сообщества и исследовательских коллективов
Отсутствием сколько-нибудь значимого социального измерения	Весьма заметным влиянием социального фактора
Наличием большого числа убедительных доказательств	Сравнительно небольшим количеством убедительных доказательств
Очевидной практической полезностью	Неочевидностью практического применения

курса «Научная журналистика» – к журналам «Успехи физических наук», «Природа», «Знание – сила», «Наука и жизнь», а также к их англоязычным аналогам – журналам Science (www. sciencemag.org), New Scientist (www. new-sciencst.com), Scientific American (http://www scientificamerican.com) и др. Следует отметить, что анализ различных научно-популярных статей, посвящённых одной и той же теме, становится особенно интересным при сравнении публикаций из русскоязычных и англоязычных изданий. В этом случае предметом анализа становятся не только различия между конкретными авторами, но и межкультурные различия, проявляющиеся – и весьма отчётливо – даже в случае освещения научных событий.

Один из методов критического чтения научно-популярных статей связан с анализом заголовков и подзаголовков. Во многих случаях содержащаяся в них информация не подтверждается при внимательном прочтении текста статьи. Обнаружить такое несоответствие студент или школьник может достаточно легко. Нетрудно показать, что уровень такого несоответствия повышается в деловых и политических СМИ, при этом он значительно ниже в специализированных научно-популярных изданиях. Предметом анализа может стать также стиль научно-популярных статей (обычно он заметно отличается от стиля публикаций на тему бизнеса или статей общественно-политической направленности). Так, неотъемлемой частью научно-популярных материалов являются обычно прямые высказывания экспертов – специалистов по той научной проблеме, которой посвящена статья. При этом стилистически текст журналиста – автора статьи – может весьма заметно отличаться от приведённых им высказываний учёных. Очень часто журналист однозначен, а реплики эксперта полны оговорок («скорее всего», «возможно», «по-видимому» и т.д.). Различие стилей журналиста и учёного связано с тем, что в научно-популярной статье предметом обсуждения обычно становится новое научное исследование, в отношении результатов которого рано делать какие-либо однозначные выводы. Журналист же, что вполне естественно, стремится привлечь к нему внимание, а потому высказывается уверенно и однозначно, иногда сознательно, а иногда и бессознательно игнорирует подобные оговорки и представляет выводы описываемого им научного исследования более определёнными.

Учебное задание может состоять в предложении самостоятельно найти научно-популярные статьи, в которых журналист уверенно рассказывает о перспективах использования нового физического явления или эффекта, а интервьюируемый им учёный говорит о результатах своего исследования того же эффекта с определённой долей сомнения. Доступность подобных заданий позволяет нам привлечь внимание аудитории к популярной науке как к самостоятельному жанру в современном информационном пространстве. Это, безусловно, повышает интерес к науке в целом.

Методика и опыт работы

Сравнительный анализ разных текстов стал основой исследования «Образ Большого адронного коллайдера в СМИ», выполненного ученицей нижегородской лингвистической гимназии № 67 Лилией Травиной. Она изучила большой массив публикаций о коллайдере в британских и российских изданиях. Были проанализированы заголовки статей, используемые журналистами метафоры, выявлены корреляции между стилем и содержанием статей и целевой аудиторией конкретных СМИ. Работе было присуждено первое место на городском конкурсе НОУ в секции «Журналистика», а также первое место на конкурсе областной организации Союза журналистов России «Наука глазами молодых». Текст доклада Л. Травиной опубликовал журнал «Физика – Первое Сентября» [15].

Оценить качество научно-популярной статьи по формальным признакам помогает пособие изданное университетом Белфаста (Великобритания) [16]. Авторы пособия разработали список вопросов, ответы на которые следует искать в научно-популярной статье, рассказывающей о новом исследовании. Эти вопросы сформированы по смысловым блокам:

Блок первый. Как выполнялось исследование?

Что было предметом исследования?

Как был выполнен эксперимент?

Как долго продолжалось исследование?

Блок второй. На чём были основаны выводы?

Какие данные были собраны?

Какие заключения были сделаны?

Действительно ли данные подтверждают заключения?

Насколько определённы выводы учёных?

Предлагалось ли какое-либо объяснение обнаруженного эффекта?

Блок третий. Что можно сказать о самом исследовании?

Кто проводил исследование?

Где оно выполнялось?

Где учёные доложили о результатах своего исследования?

Блок четвёртый. Есть ли информация о мнении других учёных?

Есть ли упоминание о других аналогичных исследованиях?

Имеется ли поддержка со стороны других учёных?

О чём говорят другие источники?

Блок пятый. Что представляет собой сообщение СМИ?

Кто написал статью?

В каком издании она опубликована?

Не организует ли это издание специальную кампанию, связанную с научной проблемой, о которой рассказывается в статье?

Предполагаемые вопросы позволяют формализовать процедуру оценки качества научно-популярной статьи. Чем больше число вопросов, на которые имеются ответы, тем выше качество статьи. Эту методику использовала ученица гимназии № 67 г. Нижнего Новгорода А. Ковчун, изучая уровень «научности» широко известного мифа об избыточном потреблении соли как безусловной причине ряда заболеваний. Её работа опубликована журналом «Биология – Первое Сентября» [17].

Авторы британского учебника «Science for Public Understanding» [18] разработали «Таблицу достоверности экспертных оценок», позволяющую оценить уровень достоверности описываемых в статье научных исследований, а также уровень доверия к учёным, мнение которых приводится в статье (табл. 2).

Безусловно, формирование умений и навыков критического прочтения научно-популярных текстов не есть самоцель. Владение ими делает возможной осмысленную работу студента или школьника над собственным докладом, эссе или курсовой работой. Имея в виду большое значение, придаваемое письменной работе студентов в британских университетах, Теодор Шанин писал: «Эта часть учебной деятельности рассматривается как центральный элемент образовательного процесса, поскольку создание студентами письменного текста считается важнейшим инструментом развития систематического мышления, логики, общих аналитических способностей. В то же время этим развиваются и закрепляются навыки самостоятельной работы» [19, с. 59]. В подтверждение своих размышлений Шанин цитирует «самого выдающегося современного философа русскоязычной культуры» Мераба Мамардашвили»: «посредством создания текста и, следуя логике, которую требует уже не твоя мысль, а его характер, мы, по сути, впервые и уясняем собственную мысль, как узнаём и то, что же, собственно думали люди» [19, с. 61].

Эссе и курсовые работы будут хорошо выполнены при наличии структурированных требований к их форме и содержанию. Такие требования содержатся в пособиях [9; 11]. Например, при изучении дисциплин «Концепции современного естествознания», «Физика и естествознание» в НГТУ им. Р.Е. Алексеева и «Современная научная картина мира», «Концепции современного естествознания» на ФСН ННГУ им. Н.И. Лобачевского, в небольшом по объёму тексте студенты должны сравнить вклад в развитие естествознания со стороны двух учёных. Такими учёными могут быть, к примеру, Галилей и Кеплер или Ньютон и Декарт. В качестве темы для написания эссе можно предложить высказывание самого учёного, например М.В. Ломоносова («Моя химия – это – физика») или И. Ньютона («Природа проста и не роскошествует излишествами»). Особым поводом для написания эссе может стать 450-летний юбилей Г. Галилея.

В ходе обсуждения на занятии можно показать, как исследования в одной области знаний приводят к совершенно неожиданным результатам и открытиям в другой. Хорошим примером тому могут служить исследования итальянского анатома Луиджи Гальвани, приведшие его соотечественника и научного оппонента физика Алессандро Вольта к созданию первого источника тока. В этом случае одним из аспектов обсуждаемой проблемы может послужить анализ различий двух великих естествоиспытателей в научных подходах к проблеме или вопрос, связанный с тем, почему А. Вольта всё-таки назвал свой источник «электрический орган». При обсуждении работ иногда возникает ощущение, что многие из студентов впервые столкнулись с необходимостью написать полностью самостоятельный текст.

Предлагаемая форма работы подходит и для занятий со студентами физического факультета ННГУ им. Н.И. Лобачевского при изучении курса «История и методология физики». Она позволяет иначе взглянуть на материал, излагаемый в фундаментальных курсах общей и теоретической физики, и увидеть за теорией образы их создателей. Особый интерес для обсуждения и (или) иллюстрации сказанного представляют научно-популярные фильмы, среди которых есть очень качественные и глубокие, и, что немаловажно, если это фильмы компаний BBC, YORK FILMS OF ENGLAND или Discovery channel, – грамотно переведённые на русский язык.

Таблица 2

Таблица достоверности экспертных оценок

Оценка	Теоретические идеи	Происхождение данных	Статус учёного	Исследовательская организация	Личная заинтересованность автора
5	Общепризнанные научные идеи	Надёжные и согласованные экспериментальные данные	Признанный авторитет в своей области	Известная университетская или исследовательская организация либо крупная компания	Связан по работе с официальной организацией, ответственной за исследования в данной области
4	Признанные большинством, но оспариваемые некоторыми	Экспериментальные данные либо результаты наблюдений	Профессионал, но не ключевая фигура	Известная, но менее престижная организация	Отсутствуют непосредственные личные или профессиональные интересы в этой области
3	В отношении исследуемой проблемы существует несколько конкурирующих точек зрения	Данные, рассматриваемые как приблизительные или неточные	Известный учёный, являющийся профессионалом в другой области	Организация или компания с относительно сомнительной репутацией	Имел отношение к темам на протяжении некоторого времени и известен особой точкой зрения
2	Новая область, в которой нет согласованной теории	Данные, полученные в рамках компьютерной модели либо выведенные из других данных	Относительно молодой учёный с неустановившейся репутацией	Институт или компания, о которых знают немногие	Известен своей приверженностью определённым взглядам, которые могли повлиять на его точку зрения
1	Теория, которую признают только автор и его друзья	Данные не слишком отличаются от предположений	Известный чудак	Автор не работает в академическом или научно-исследовательском институте	Работает на компанию, непосредственно заинтересованную в изучаемой проблеме

Перспективным форматом работы с текстами популярной науки и в школе, и в вузе мы считаем подготовку авторизованных переводов новостных сообщений с англоязычных научно-популярных ресурсов. В этом случае легко варьируется тема сообщения и её объём. Само сообщение для перевода школьник или студент может выбрать самостоятельно (что, кстати, становится отдельной проблемой). Фактически же он сталкивается с необходимостью написать мини-изложение на основе англоязычного текста. Для этого естественно, ему необходимо познакомиться с деталями той научной проблемы, которая обсуждается в оригинальной публикации. Пример законченной работы такого вида – заметка Е. Ревкова, подготовленная под руководством одного из авторов в рамках спецкурса «Научная журналистика» и опубликованная на сайте журнала «Знание – сила» [20].

Широкий спектр возможностей для обсуждения в учебной аудитории имеют два «околонаучных» события, происходящих каждый год и широко освещаемых в СМИ. Это, во-первых, открываемая журналом Science серия декабрьских публикаций разных версий топ-списков научных открытий уходящего года; а во-вторых, ежегодное присуждение Игнобелевских премий. В первом случае мы имеем возможность сравнить разные версии топ-списков, проанализировать различия между ними и с точки зрения содержания, и с точки зрения того, как именно представлены одни и те же открытия в разных списках. Во втором – можем обсудить очередных лауреатов Игнобелевской премии в контексте истории этой уникальной награды. Представляется важным обратить внимание на реплику с официального сайта Ингобелевских премий (www//improbable.com) о том, что эти премии присуждаются «за научные работы, которые сперва заставляют смеяться, а затем – думать». Следует отметить, что история присуждения Игнобелевских премий повествует не только о бессмысленных научных исследованиях. По словам М. Абрахама, Игнобелевская премия чествует ту великую неразбериху, в которой большинство из нас живёт постоянно. Жизнь полна противоречий, хорошее зачастую трудно отделить от плохого. Игнобелевские премии напоминают нам: представление о том, что в науке считать бессмысленным, а что – нет, в процессе развития может измениться. Исаак

Ньютон, к примеру, значительную часть своего времени посвящал алхимическим исследованиям. В XIX веке, веке научного и технологического прогресса, веке пара и электричества, эти исследования рассматривались как причуда гения. Однако уже в XX веке, вслед за публикацией работ Зигмунда Фрейда, который ввёл в психологию понятие бессознательного, заметки Ньютона о его алхимических опытах стали воспринимать как важную информацию, проливающую свет на ход мыслей учёного. В рамках спецкурса «Научная журналистика» ученица нижегородского лицея № 40 А. Шаликова исследовала, как Игнобелевская премия представлена в различных СМИ и в общественном сознании [21].

В работе со студентами вуза и школьниками в ходе организации спецкурса «Научная журналистика» существенным оказался опыт работы одного из авторов данной статьи (Б.В. Булюбаш) в качестве научного журналиста. С его научно-популярными статьями можно ознакомиться на сайтах сетевого издания «Телеграф «Вокруг света» (www.vokrugsveta.ru/telegraf), сетевого издания «Наука и технологии России» (www.strf.ru), журналов «Физика» издательского дома «Первое Сентября» (http://fiz.1september.ru) и «Знание – сила» (www.znanie-sila.su). Большое количество статей, предназначенных для учителей и школьников, опубликовано также на страницах журнала «Потенциал» (www.potential.org.ru).

Выводы

Специфика изучения естественнонаучных дисциплин в гуманитарном учебном заведении потребовала разработки нового варианта учебного плана, важнейшим элементом которого стали элективные и факультативные курсы, отвечающие целям обучения и интересам учащихся. По мере становления системы обучения были выявлены и отражены в учебном плане новые познавательные интересы гимназистов. В качестве примера укажем курс «Научная журналистка». Его реализация потребовала привлечения профессионалов, имеющих опыт работы в избранной сфере. Сам предмет вместе с курсом «Становление естественнонаучной картины мира» является характерным и весьма продуктивным завершающим этапом изучения естественных наук в гуманитарном учебном заведении.

Список литературы

1. Концепция профильного обучения на старшей ступени общего образования (приложение к приказу Минобразования РФ от 18.07.2002 Москва № 2783). – URL: http://www.eidos.ru/journal/2002/ 0920.htm (дата обращения 15.07.2014).

2. Программы элективных курсов. Физика. 9–11 классы. Профильное обучение / Сост. В.А. Коровин. М.: Дрофа, 2007. 220 с.

3. Орлов В.А. Типология элективных курсов и их роль в организации профильного обучения // Интернет-журнал «Эйдос». 16.04.2003. – URL: http:// www.eidos.ru/journal/2003/0416.htm (дата обращения 21.08.2014).

4. Пентин А.Ю. Естественно-научная картина мира и школьные предметы естественно-математи-ческого цикла // Интеграция. Научно-методический сборник: Спецвыпуск журнала «Лицейское и гимназическое образование». 2001. С. 97–101.

5. О Федеральном государственном общеобразовательном стандарте общего образования: доклад Российской академии образования / Под ред. А.М. Кондакова, А.А. Кузнецова // Педагогика. 2008. № 10. С. 9–28.

6. Масленникова Ю.В., Гребенев И.В. Формирование естественнонаучного мировоззрения учащихся гуманитарных учебных заведений: Монография. Н. Новгород: Изд-во ННГУ, 2013. 148 с.

7. Гребенев И.В., Масленникова Ю.В. Формирование естественнонаучного мировоззрения в условиях гуманитарного (гимназического) образования // Педагогика. 2010. № 4. С. 64–68.

8. Булюбаш Б.В. Популярная наука как образовательный ресурс в курсе «Естествознание» // Проблемы преподавания естествознания в России и за рубежом / Под. ред. Е.Б. Петровой. М.: Ленанд, 2014. С. 105–113.

9. Булюбаш Б.В. Как использовать СМИ в преподавании физики и в ученической проектной деятельности. М.: Чистые пруды. 2009. 32 с.

10. Позойский С.В., Галузо И.В. История физики в вопросах и задачах: Пособие для учителей. Минск: Вышэйшая школа, 2005. 324 с.

11. Булюбаш Б.В. Наука и СМИ: как использовать Интернет-ресурсы при подготовке доклада и курсовой работы. Н. Новгород: НГТУ, 2010. 54 с.

12. Горелик Г. Кто изобрёл современную физику? От маятника Галилея до квантовой гравитации. М.: АСТ, 2013. 334 с.

13. Сасскинд Л. Битва при чёрной дыре. Моё сражение со Стивеном Хокингом за мир, безопасный для квантовой механики. СПб.: Питер, 2014. 448 с.

14. Криз Р. Призма и маятник. Десять самых красивых экспериментов в истории науки. М.: АСТ, 2014. 351 с.

15. Травина Л. Образ Большого Адронного Коллайдера в СМИ // Физика-ПС. 2012. № 1. С. 20–27.

16. Jarman R., McClune B. Science Newswise. Guide to the use of newspapers in science teaching. Belfast: Belfast University, 2005. 234 p.

17. Ковчун А. «Белая смерть»: научный факт или страшилка СМИ? // Биология-ПС. 2012. № 1. С. 15–17.

18. Science for Public Understanding / Ed. by R. Millar, A. Hunt. Oxford: Heinemann, 2000. 253 p.

19. Шанин Т. О пользе иного: британская академическая традиция и российское университетское образование // Вестник Европы. 2001. № 3. С. 57–66.

20. Ревков Е. Перемешивание генов и взаимообогащение культур // Сайт журнала «Знание – сила». – URL: http://znanie –sila.su/?ssue=zsf/issue_122.html&r=1 (дата обращения 17.08.2014).

21. Шаликова А.Г., Булюбаш Б.В. Игнобелевские премии в зеркале массового сознания // Актуальные проблемы социальной коммуникации: Материалы второй научно-практической конференции НГТУ. Нижний Новгород: НГТУ, 2011. С. 99–102.

POPULAR SCIENCE IN SECONDARY SCHOOL AND UNIVERSITY CURRICULUM

Yu.V. Maslennikova, B.V. Bulyubash

We identify key approaches to selecting the content of natural science disciplines at school and university, which stimulate the development of general competencies related to the analysis of popular science articles and books.

Keywords: additional education, versatile approach to science study, scientific dimension of humanities.

References

1. Kontseptsiya profil'nogo obucheniya na star-shey stupeni obshchego obrazovaniya (prilozhenie k prikazu Minobrazovaniya RF ot 18.07.2002 Moskva № 2783). – URL: http://www.eidos.ru/journal/2002/ 0920.htm (data obrashcheniya 15.07.2014).

2. Programmy elektivnykh kursov. Fizika. 9–11 klassy. Profil'noe obuchenie / Sost. V.A. Korovin. M.: Drofa, 2007. 220 s.

3. Orlov V.A. Tipologiya elektivnykh kursov i ikh rol' v organizatsii profil'nogo obucheniya // Internet-zhurnal «Eydos». 16.04.2003. – URL: http:// www.eidos.ru/journal/2003/0416.htm (data obrashcheniya 21.08.2014).

4. Pentin A.Yu. Estestvenno-nauchnaya kartina mira i shkol'nye predmety estestvenno-matematicheskogo tsikla // Integratsiya. Nauchno-metodicheskiy sbornik: Spetsvypusk zhurnala «Litseyskoe i gimnazicheskoe obrazovanie». 2001. S. 97–101.

5. O Federal'nom gosudarstvennom obshcheobrazovatel'nom standarte obshchego obrazovaniya: doklad Rossiyskoy akademii obrazovaniya / Pod red. A.M. Kondakova, A.A. Kuznetsova // Pedagogika. 2008. № 10. S. 9–28.

6. Maslennikova Yu.V., Grebenev I.V. Formirovanie estestvenno-nauchnogo mirovozzreniya uchashchikhsya gumanitarnykh uchebnykh zavedeniy: Monografiya. N. Novgorod: Izd-vo NNGU, 2013. 148 s.

7. Grebenev I.V., Maslennikova Yu.V. Formirovanie estestvennonauchnogo mirovozzreniya v usloviyakh gumanitarnogo (gimnazicheskogo) obrazovaniya // Pedagogika. 2010. № 4. S. 64–68.

8. Bulyubash B.V. Populyarnaya nauka kak obrazovatel'nyy resurs v kurse «Estestvoznanie» // Problemy prepodavaniya estestvoznaniya v Rossii i za rubezhom / Pod. red. E.B. Petrovoy. M.: Lenand, 2014. S. 105–113.

9. Bulyubash B.V. Kak ispol'zovat' SMI v prepodavanii fiziki i v uchenicheskoy proektnoy deyatel'nosti. M.: Chistye prudy. 2009. 32 s.

10. Pozoyskiy S.V., Galuzo I.V. Istoriya fiziki v voprosakh i zadachakh: Posobie dlya uchiteley. Minsk: Vysheyshaya shkola, 2005. 324 s.

11. Bulyubash B.V. Nauka i SMI: kak ispol'zovat' Internet-resursy pri podgotovke doklada i kursovoy raboty. N. Novgorod: NGTU, 2010. 54 s.

12. Gorelik G. Kto izobryel sovremennuyu fizi-ku? Ot mayatnika Galileya do kvantovoy gravitatsii. M.: AST, 2013. 334 s.

13. Sasskind L. Bitva pri chyernoy dyre. Moye srazhenie so Stivenom Khokingom za mir, bezopasnyy dlya kvantovoy mekhaniki. SPb.: Piter, 2014. 448 s.

14. Kriz R. Prizma i mayatnik. Desyat' samykh krasivykh eksperimentov v istorii nauki. M.: AST, 2014. 351 s.

15. Travina L. Obraz Bol'shogo Adronnogo Kollaydera v SMI // Fizika-PS. 2012. № 1. S. 20–27.

16. Jarman R., McClune B. Science Newswise. Guide to the use of newspapers in science teaching. Belfast: Belfast University, 2005. 234 p.

17. Kovchun A. «Belaya smert'»: nauchnyy fakt ili strashilka SMI? // Biologiya-PS. 2012. № 1. S. 15–17.

18. Science for Public Understanding / Ed. by R. Millar, A. Hunt. Oxford: Heinemann, 2000. 253 p.

19. Shanin T. O pol'ze inogo: britanskaya akademicheskaya traditsiya i rossiyskoe universitetskoe obrazovanie // Vestnik Evropy. 2001. № 3. S. 57–66.

20. Revkov E. Peremeshivanie genov i vzaimoobogashchenie kul'tur // Sayt zhurnala «Znanie – sila». – URL: http://znanie–sila.su/?ssue=zsf/issue_122. html&r=1 (data obrashcheniya 17.08.2014).

21. Shalikova A.G., Bulyubash B.V. Ignobelevskie premii v zerkale massovogo soznaniya // Aktual'nye problemy sotsial'noy kommunikatsii: Materialy vtoroy nauchno-prakticheskoy konferentsii NGTU. Nizhniy Novgorod: NGTU, 2011. S. 99–102.

УДК 378.1

ПОДГОТОВКА БУДУЩИХ УЧИТЕЛЕЙ ИНФОРМАТИКИ К ОБУЧЕНИЮ ШКОЛЬНИКОВ ОБЪЕКТНО-ОРИЕНТИРОВАННОМУ ПРОГРАММИРОВАНИЮ

© 2015 г.

М.А. Родионов, И.В. Акимова

Пензенский госуниверситет

ulrih@list.ru

Поступила в редакцию 14.09.2014

Описывается методика обучения студентов – будущих учителей информатики объектно-ориентированному программированию и его преподаванию. В качестве средства реализации выбран спецсеминар. Описывается структура спецсеминара, даются методические рекомендации по проведению занятий.

Ключевые слова: подготовка учителей информатики, спецсеминар, объектно-ориентированное программирование, методика обучения.

Объектно-ориентированная парадигма является одним из ведущих направлений в развитии современного программирования. Практически все современные языки программирования поддерживают данную методологию. Поэтому учитель информатики, особенно работающий на профильном направлении, должен быть компетентен в этом вопросе, чтобы иметь возможность донести до учащихся основные принципы соответствующей методологии, привить основные навыки работы в одной из современных объектно-ориентированных сред.

Таким образом, перед вузом встает новая актуальная задача – подготовить будущего учителя информатики к преподаванию данной темы, вооружить его достаточным предметным и методическим инструментарием.

В отечественной и зарубежной методической литературе существует несколько подходов к обучению объектно-ориентированному программированию: изучение принципов объектно-ориентированного программирования на примере построения графического интерфейса пользователя (И.А. Бабушкина, Г.С. Иванова, Т.Н. Ничушкина, Е.К. Пугачев); рассмотрение объектно-ориентированного программирования как дополнения к структурному программированию (И.Н. Аржанов, Н.А. Мещеряков); обучение на основе объектно-ориентированного проектирования (Т. Балд, Б. Мейер) [1].

Несмотря на наличие определенного количества методических работ по данной проблеме, она, на наш взгляд, до сих пор остается методически не раскрытой. В известных нам руководствах в основном предлагается подменить методику обучения объектно-ориентированному программированию обучением работы в объектно-ориентированной среде, конструированием классов, объектов или созданием оконного интерфейса.

Между тем методика обучения объектно-ориентированному программированию имеет свои специфические особенности. С одной стороны, тема характеризуется высокой степенью абстракции и теоретической сложностью, поэтому при ее изложении в большей степени проявляется принцип научности образования, который, в свою очередь, должен отражаться и в серьезной теоретической подготовке учителя. С другой стороны, тема имеет богатейшее практическое приложение, что осложняет соблюдение баланса между теорией и практикой с учетом временных рамок и уровня обученности студентов. Наконец, данный вид программирования предполагает некоторые новые понятия, принципы и процедуры, не отраженные в разделах, относящихся к традиционному программированию, в частности понятия инкапсуляции, наследования, полиформизма и др. Эти понятия и принципы, очевидно, требуют дополнительной методической «проработки».

С методической точки зрения здесь возможна реализация двух подходов. Первый связан с углубленным изучением теоретических предпосылок ООП-парадигмы. Она определяется начальным знакомством с базовыми понятиями («класс», «объект»), с описанием класса в выбранном языке программирования, а завершается практическим применением, созданием приложений с графическим интерфейсом. Второй подход основан на первоначальной работе в объектно-ориентированной среде программиро-

вания, например Delphi, Visual Studio, с целью разработки простейших приложений. Параллельно происходит теоретическое освоение основных принципов ООП. Нам кажется более предпочтительным первый подход, так как во втором случае есть опасность неверной трактовки некоторых базовых принципов, например инкапсуляции.

С целью реализации рассматриваемой методики в Пензенском государственном университете для бакалавров педагогического направления (профиль «Информатика») был разработан и внедрен в образовательную практику спецсеминар «Методика обучения объектно-ориентированному программированию (ООП)». В рамках данного курса предусмотрено углубленное знакомство будущих учителей с теорией и методикой обучения объектно-ориентированному программированию, с основными принципами и понятиями соответствующей образовательной технологии, с методикой рационального использования различных программных средств при работе над темой [2; 3].

Дадим структурно-содержательную характеристику дисциплине.

Спецсеминар рассчитан на 16 аудиторных часов. В таблице 1 приведено распределение часов по темам спецсеминара.

Проиллюстрируем на конкретных примерах особенности задачного материала, используемого на занятиях по некоторым темам спецсеминара.

Занятие 1. Целью занятия является актуализация теоретических и практических знаний студентов по данной теме.

Задание № 1. Выполнить обзор основных учебников, рекомендованных и допущенных Министерством образования и науки Российской Федерации к использованию в образовательном процессе в общеобразовательных учреждениях, на 2013/14 учебный год.

В основном ООП входит в состав учебников для профильного уровня изучения информатики. Поэтому задачей студентов является определить структуру и состав данного материала, а также то, насколько высокий уровень теории он имеет, какова практическая реализация, какие языки программирования лежат в основе.

Задание № 2. Составить тезаурус основных понятий ООП:

– класс;
– объект;
– свойство;
– метод;
– экземпляр;
– инкапсуляция;
– наследование;
– полиформизм;
– иерархия;
– объектно-ориентированная среда программирования.

Поскольку существует несколько трактовок данных понятий, то результатом работы также является сравнение их определений и выявление таких, которые наиболее подходят для школьного уровня усвоения.

Задание № 3. Описать реализацию ООП в известных языках программирования.

Задание № 4. Подготовить доклады-презентации на темы:

– «Реализация ООП в языке программирования Pascal»;
– «Реализация ООП в языке программирования C++»;
– «Наиболее популярные объектные языки»;
– «История ООП»;
– «ООП – за и против».

Занятие 2. Начинается с докладов-презентаций и обсуждения подготовленного материала.

Основная тема занятия – введение понятий «класс», «объект». Понятия «класс», «объект», «экземпляр объекта» являются одними из основных в данной парадигме. Поэтому задачей учителя является подвести учащихся к данным понятиям, дать их корректное и понятное определение.

Первым заданием для студентов будет составление системы упражнений, направленных на введение понятия «класс».

Могут быть предложены следующие упражнения.

1. Привести примеры объектов из окружающей среды, их свойств и состояний. Заполнить таблицу (табл. 2).
2. Привести примеры объектов и их поведения (табл. 3).
3. Привести примеры классов и объектов этого класса (табл. 4).
4. Привести примеры описания классов на выбранном языке программирования (рис. 1).

Домашнее задание: самостоятельно продумать фрагмент урока по описанию класса в различных языках программирования.

Занятие 3. Введение принципа инкапсуляции. Термин «инкапсуляция», как известно, обозначает сокрытие отдельных деталей внутреннего устройства классов от внешних по отношению к нему объектов или пользователей.

Действительно, взаимодействующему с классом субъекту или клиенту нет необходимо-

Таблица 1

Структура спецсеминара

№	Тема	Количество часов
1	Обзор основных понятий объектно-ориентированной парадигмы программирования	2
2	Методика введения понятий «класс», «объект»	2
3	Методика введения принципа инкапсуляции	2
4	Методика введения принципа наследования	2
5	Методика введения принципа полиформизма	2
6	Методические особенности обучения работы в объектно-ориентированной среде программирования	2
7	Разработка элективного курса	3
8	Защита элективного курса	1
	Итого	16

Таблица 2

Введение понятия «класс»: упражнение 1

Имя объекта	Свойство	Состояние
студент	имя	Валерий

Таблица 3

Введение понятия «класс»: упражнение 2

Имя объекта	Поведение
студент	Посещает занятие

Таблица 4

Введение понятия «класс»: упражнение 3

Класс	Объект
студент	Петров Василий
ноутбук	Asus N550JV

Рис. 1. Упражнение на введение понятия «класс»

сти знать, каким образом реализован тот или иной метод класса, услугами которого он решил воспользоваться. Конкретная реализация присущих классу свойств и методов, которые определяют поведение этого класса, является собственным делом данного класса. Более того, отдельные свойства и методы класса вообще могут быть невидимы за пределами этого класса, что является базовой идеей введения различных категорий видимости для компонентов класса.

Рассматривая пример с классом «Легковой автомобиль» (рис. 2), нетрудно проиллюстрировать инкапсуляцию следующим образом. Основным субъектом, который взаимодействует с этим классом, является водитель. Вполне очевидно, что не каждый водитель в совершенстве знает внутреннее устройство легкового автомобиля. Более того, отдельные детали этого устройства сознательно скрыты в корпусе двигателя или в коробке передач. А в случае нарушения работы автомобиля, являющейся причиной неадекватности его поведения, необходимый ремонт выполняет профессиональный механик (рис. 3, 4).

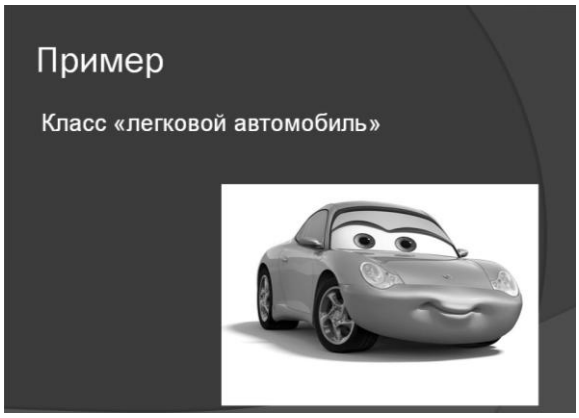


Рис. 2. Упражнения на введение понятия инкапсуляции (слайд 1)

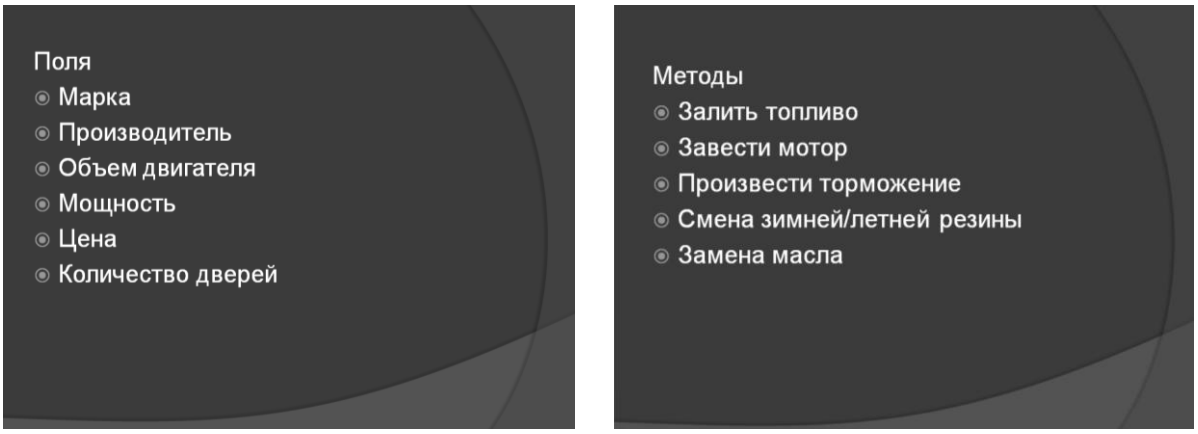


Рис. 3. Упражнения на введение понятия инкапсуляции (слайды 2, 3)

Рис. 4. Упражнения на введение понятия инкапсуляции (слайд 4)

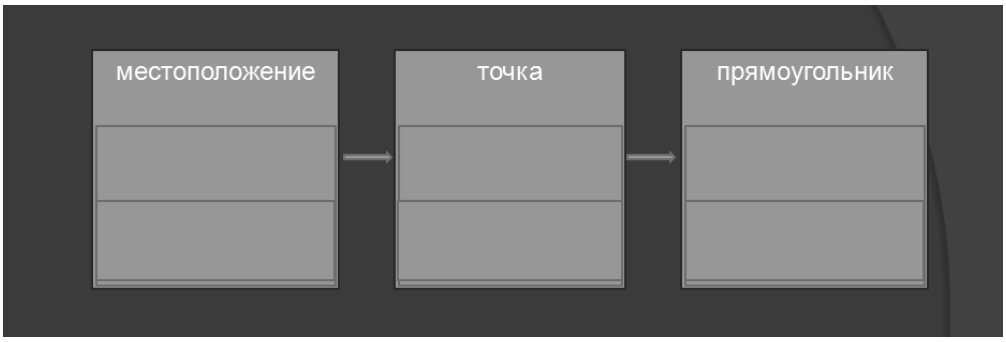


Рис. 5. Упражнения на введение принципа наследования

Занятие 4. Ведение понятия наследования.

Задание № 1. Напишите программу с объектом «линия» как потомок объекта «точка» (рис. 5).

Дальнейшие занятия спецсеминара направлены на составление структуры элективного курса для старших классов, его методическое и практическое наполнение. Итогом занятий является защита студентами самостоятельно разработанных элективных курсов.

Описываемый спецкурс был неоднократно апробирован при подготовке бакалавров и магистров по направлению «Педагогическое образование». Были проведены лекции и мастер-классы для учителей информатики. Результаты апробации свидетельствуют о реализуемости данного спецкурса и о его эффективности в рамках поставленных задач [4; 5]. В настоящее время проводится работа по внедрению разработанных студентами элективных курсов и методических рекомендаций по их преподаванию в практику работы школ города Пензы, в частности классов информационно-технологического профиля.

Список литературы

1. Петров А.Н. Совершенствование методики обучения объектно-ориентированному программированию на основе объектно-ориентированного проектирования: Автореферат дис. ... канд. пед. наук. М.: ИИО РАО, 2009. 19 с.

2. Акимова И.В. Использование интерактивных программных средств при обучении программированию // Информатика в школе. 2012. № 9. С. 49 –50.

3. Акимова И.В., Родионов М.А. Методика изучения темы «массивы» при обучении программированию бакалавров педагогических специальностей профиля «информатика» // Информатика и образование. 2014. № 3. С. 20–25.

4. Родионов М.А., Акимова И.В., Губанов В.А. Пути и средства информатизации школьного математического образования: Учебное пособие. Пенза: ПГПУ, 2008. 112 с.

5. Акимова И.В., Родионов М.А. Обучение школьников структурированию знаний на основе использования программных средств образовательного назначения: Монография. Пенза: ПГПУ им. В.Г. Белинского, 2010. 180 с.

PREPARATION OF FUTURE COMPUTER SCIENCE TEACHERS FOR TEACHING OBJECT-ORIENTED PROGRAMMING TO SCHOOL STUDENTS

M.A. Rodionov, I.V. Akimova

The authors describe some methods for teaching object-oriented programming to students – future teachers of computer science. Special seminars are used as a means for implementing this section of training. The structure of the special seminar is described, some guidelines are proposed concerning the organization of classes.

Keywords: training of computer science teachers, seminar, object-oriented programming, teaching methods.

References

1. Petrov A.N. Sovershenstvovanie metodiki obucheniya ob"ektno-orientirovannomu programmirovaniyu na osnove ob"ektno-orientirovannogo proektirovaniya: Avtoreferat dis. ... kand. ped. nauk. M.: IIO RAO, 2009. 19 s.

2. Akimova I.V. Ispol'zovanie interaktivnykh programmnykh sredstv pri obuchenii programmirovaniyu // Informatika v shkole. 2012. № 9. S. 49 –50.

3. Akimova I.V., Rodionov M.A. Metodika izucheniya temy «massivy» pri obuchenii programmirovaniyu bakalavrov pedagogicheskikh spetsial'nostey profilya «informatika» // Informatika i obrazovanie. 2014. № 3. S. 20–25.

4. Rodionov M.A., Akimova I.V., Gubanov V.A. Puti i sredstva informatizatsii shkol'nogo matematicheskogo obrazovaniya: Uchebnoe posobie. Penza: PGPU, 2008. 112 s.

5. Akimova I.V., Rodionov M.A. Obuchenie shkol'nikov strukturirovaniyu znaniy na osnove ispol'zovaniya programmnykh sredstv obrazovatel'nogo naznacheniya: Monografiya. Penza: PGPU im. V.G. Belinskogo, 2010. 180 s.

УДК 372.853

О ПРОБЛЕМЕ РАЗЛИЧЕНИЯ РЕАЛЬНОСТИ И ОПИСАНИЙ В ДИДАКТИКЕ ФИЗИКИ

© 2015 г.

Ю.А. Сауров, К.А. Коханов

Вятский государственный гуманитарный университет, г. Киров

saurov-ya@yandex.ru

Поступила в редакцию 18.09.2014

Обозначена методологическая проблема различения реальности и описаний в методике обучения физике: даны отдельные расшифровки проблемы описаний в методологии науки, выделены и в достаточной степени конкретизированы основные аспекты проблемы в методике и практике обучения.

Ключевые слова: наука, методология, эксперимент, модель, учебная деятельность.

Постановка научной проблемы

В дидактике физики убедительно показано, что успехи практики сильно зависят от уровня развития методики, от эффективности разработки норм разного вида (И.В. Гребенев, Ю.А. Сауров [1–3]). Но перспективные прикладные решения в методике в свою очередь сильно зависят от внутреннего развития науки (структуры, методологии исследований и др.). При этом основным мотиватором для методистов и учителей является понимание объектов, явлений, описаний, целей, действий и т.п. Только на этой основе растет творчество.

Сейчас, на наш взгляд, главными являются следующие **науковедческие области деятельности**.

1. *Структурное и содержательное развитие методики как науки и учебного предмета:* изучение историй идей; согласование положений дидактики, методики, методологии, психологии; развитие дидактических теорий по видам учебной деятельности (решение задач, экспериментирование, моделирование и т.п.).

2. *Выделение и совершенствование системы категорий, понятий, принципов, моделей методики:* выделение и признание фундаментальных качеств субъектов при обучении физике: понимания, рефлексии, коммуникации, мышления, предметной деятельности (в которой ключевые виды – моделирование и экспериментирование); выделение **трех типов деятельности** (и типов знаний): методологической деятельности, деятельности с реальными объектами и явлениями, деятельности со знанием.

3. *Построение «банка» нового поколения методических решений в обучении физике* – норм учебной деятельности (мышления, рефлексии, познавательных процедур и т.д.). ФГОС обращает наше внимание на формирование метакомпетенций. Их можно отнести к методологическим ориентировкам деятельности (Н.Г. Салмина, И.П. Калошина [4; 5]), с точки зрения методики речь идет о формировании устойчивых, широких, современных (востребованных) умений действовать.

Многолетние экспериментальные исследования знаний школьников и студентов убеждают в многочисленных недостатках их подготовки, по своей природе имеющих методологический характер. И практически эти недостатки обусловлены отсутствием или нечеткостью методологических ориентировок. Не случайно сейчас стал востребованным принцип цикличности в организации познавательной деятельности: «факты – гипотеза, модель – следствия – эксперимент» (В.Г. Разумовский [6; 7]). Обозначим здесь типичные проблемы:

а) отграничение объектов природы и техники от объектов науки, языков описаний;

б) выполнение норм познавательной деятельности при решении задач и проблем (знание факта путается со знанием модели и т.п.);

в) определение и понимание статуса разных знаний (факт, определение, гипотеза, следствие);

г) неумение строить и использовать модели объектов и явлений;

д) экспериментирование с объектом, предметом, идеей, а не просто выполнение опытов и др. (подробнее см. [2–3; 8]).

Без развития дидактики физики практике самостоятельно не справиться с этими проблемами.

Основные идеи методологии описаний

Проблема различения реальности и описаний вырастает внутри проблемы описаний. В

познании видение реальности определяется культурой, формируется описаниями в деятельности. Только на определённом этапе часть описаний получает статус реальности. И это особый по функции этап познавательной (интеллектуальной) деятельности – онтологизация, овеществление (Г.П. Щедровицкий [9]). Хотя давно признано, что материализм – принцип познания, но в познании в каждом конкретном случае доказательство материальности является не одномоментным (и далеко не очевидным) действием. А при онтологизации опыта ведущее значение приобретает метод познания.

В целом любая наука определяет и реальность, и описания; методике же разделение (определение) реальности и описаний дается с большим трудом. В дидактике физики стало привычным и воспринимается как общепризнанный факт, что и реальность, и описания назначаются (нормируются) – получается нормируемая реальность. И тут ошибки, неточности дорого стоят. Интересно, что в методических приёмах на уроке логика отделения реальности и описаний обычно меняется, оборачивается, спрямляется в последовательность «реальность – описания», т. е. сначала в эксперименте выделяется физический объект или явление, а затем следует его характеристика физическими величинами, законами и др.

В качестве аргумента существования проблемы описаний приведем позицию физика и методолога В.Б. Губина: «Даже в тех случаях, когда кажется, что объект чисто объективно существует сам по себе, он в действительности в том виде, каким представляется, существует только в отражении, как модель, и обязательно несет на себе отпечаток деятельности субъекта по его выделению из среды» [10, с. 9]; «ощущения на основании некоторой меры устанавливают границы, как бы структурируя в том или ином отношении отражение мира у субъекта, выделяя границами объекты» [10, с. 13]. Если это так в области физического познания, то тем более верно для дидактики физики.

Выделим основные **аспекты проблемы описаний в методике физики**.

1. *Реальность и описания задаются и реализуются в обучении через систему понятий*, значит, надо различать по функциям и статусу используемые понятия. Это касается как содержания курса физики, так и понятий самой дидактики физики. Например, во многих случаях так и остается неясным, какое методическое явление изучается, что измеряется и пр.

Почти очевидно, что *основной* (наверное, и единственной, если так трактовать объекты) *реальностью* в методике является *деятельность* (как некое обобщение, мыследеятельность).

С давних времен на основе согласия в дидактике физики существует ряд понятий, которые определяют её объективный мир. В исследованиях (в том числе диссертационных) они заданы объектами. Приведем примеры объектов из основных докторских диссертаций за последние пятнадцать лет: а) *процесс обучения* (20), образовательный процесс и процесс обучения физике (1), вариативное обучение (1), процесс преподавания (1);

б) *процесс воспитания*, формирования личности учащегося (2);

в) *процесс формирования* у учащихся физических знаний, понятий (2), процесс изучения теории относительности (1), работа с одаренными учащимися (1);

г) *процесс информатизации* (1);

д) *подготовка будущего учителя* (2), система подготовки учителя (1), дидактика межпредметных связей (1);

е) *содержание* естественнонаучного образования (1), теории учебно-методи-ческих комплексов (1), взаимосвязь науки и культуры как характерная черта… (1), содержание и методы физического образования (1);

ж) *интеллектуальное испытание* (1).

Итак, в подавляющем большинстве случаев объектом является процесс обучения. С точки зрения нашей задачи, определение и дифференциация объекта исследования явно несовершенны. Очевидно, в дидактике физики не проведено специальной методологической работы по построению объектов, в итоге такая норма не задана, поэтому процесс нигде не трактуется как деятельность и др. Но самое главное, что ни в одном случае не выделены такие объекты исследования, как деятельность, учебная деятельность, деятельность преподавания, учение, преподавание, познавательная деятельность, исследовательская деятельность, творческая деятельность, деятельность со знаками, моделирование, экспериментирование, речевая деятельность, рефлексивная деятельность, деятельность по организации и управлению (познанием, творчеством, решением задач и т.п.), коммуникативная деятельность при изучении физики, сотворчество, методическая деятельность (учителей, школьников), освоение знаний и умений (методологических, экспериментальных и др.) как деятельность, негативные процессы при обучении физике, коллективная и кооперированная познавательная деятельность.

2. Понятно, что *все описания – одинаково идеальные по природе образования*, т.е. все они

вторичные образования деятельности, различающиеся, однако, по функциям. Из-за этого возникает проблема отношений между понятиями в содержании учебного предмета: физическими величинами, принципами, моделями, идеализированными объектами, механизмами, теоретическими конструктами и др. Например, даже практика «кусает» теоретиков вопросами: в чём различение таких понятий, как «вещь», «тело», «объект», «предмет», «система», «модель».

Остаётся сложной проблема описаний учебной деятельности, в частности трудна даже ее классификация. На языке процессов учебная деятельность разделяется:

а) по содержанию – на моделирование и экспериментирование;

б) по методу – на теоретическую и экспериментальную;

в) по смыслу – на материальную и идеальную.

По форме процесса и результатам усвоения учебную деятельность можно классифицировать так:

а) по задаче и уровню освоения – на творческую и репродуктивную;

б) по процедурам организации – на коллективную и индивидуальную;

в) по объектам – деятельность с физическими явлениями и деятельность с физическими знаниями.

Обозначенные содержательные и процессуальные аспекты учебной деятельности прямо и полностью реализуются при экспериментировании и моделировании. Экспериментирование в основном задается как деятельность с реальными объектами и явлениями, моделирование – как деятельность со знанием, знаковыми моделями. Так через различение деятельностей организуется различение образовательных реальностей. И это принципиально при оценивании качества урока физики (например, если на уроке нет самостоятельного экспериментирования – урок несовременный).

3. *Принципиально* важно различение деятельности с предметами-реальностями и предметами-описаниями. Следует признать, что в обучении всё начинается с коммуникации, в которой передается (задается) некий познавательный опыт, сначала – в довольно абстрактном виде (идея, цель, предметная область, метод и др.). И только затем (полноценно или нет) развертывается деятельность экспериментирования, причем параллельно в двух смыслах: а) экспериментирование над идеями, понятиями, моделями; б) экспериментирование над известными (всегда «не очень») объектами природы и техники. В целом это и есть экспериментирование с объектами – в единстве материального и духовного, – ноосферы (по В.В. Майеру [7]). Этот этап работы является многоаспектным, трудоемким, разнообразным по видам деятельности. Его логика развертывания, состоящая в восхождении «от абстрактного к конкретному», дает и метод, и результат работы метода – понятие об объекте, явлении и т. п. Предмет-реальность, т.е. в нашем случае объект, в итоге задается:

а) знаниями как результатом действия метода, процедур и др.;

б) от знаний «идущими» свойствами (например, за измерениями и функциональными связями идут причинно-следственные отношения и явления);

в) практическим опытом (привычкой) включения объекта в жизнедеятельность кооперированного человека.

Так происходит «научение» глаза и ума «видеть» объект. Но если познавательная задача меняется, т.е. метод и время меняются, то объект в познании может «потерять» материальную форму и стать просто описанием – знанием, моделью, историей. Словом, отношение к различению реальности и описаний в дидактике физики должно быть аккуратным, методологически корректным.

4. На практике затруднено задание названных различений деятельностей в учебных и методических текстах, в учебных действиях. Наиболее прямым решением является формулирование культурных норм, практика. Например, на практике следует разделять причинно-следственные и функциональные связи (так, плотность связана с массой и объемом функционально, т.е. плотность постоянная характеристика, не зависит от массы и объема, хотя через них выражается), разделять мир реальности с миром описаний (силой нельзя изменить движение тела, а действием можно; нельзя изменять реальность, действуя словом; невозможно дышать идеальным газом, взять в руки массу и т.п.). Существенной для практики является трактовка моделирования как экспериментирования с идеальными образованиями, т.е. с описаниями [11].

5. Необходимый аспект любого описания – *рефлексия* его недостатков. Эта работа должна опираться на результаты дидактического экспериментирования (диагностируется уровень освоения элементов знаний на основе эмпирически фиксируемых проявлений деятельности, затем на выборке определяется уровень усвое-

ния, осуществляются анализ и интерпретация результатов).

В целом различение реальности и описания сейчас становится острой проблемой как для практики обучения, так и для теории дидактики физики. Отсюда и типичные затруднения как учителей, так и методистов при ответе на такие вопросы: «Световой пучок – объект или модель?»; «Существует ли в природе световой луч?»; «Физический факт прямолинейного распространения светового пучка (луча) – реальность или модель?» и др. Сейчас остро необходимы соответствующие диагностики, интерпретация результатов, изменения методики и практики. Без этого нет решения проблемы различения реальности и описаний как в содержании физического образования, так и в процессе обучения, а тем более в результатах освоения опыта физического познания[1].

Заключение

Деятельностная парадигма пока плохо и непоследовательно реализуется в дидактике физики. Понятно, что объектом методики обучения являются не природные в естественнонаучном смысле объекты: она занимается конструируемой (деятельностной) реальностью. Но это человеческая реальность. С точки зрения современной методологии понятно, что эмпирическое познание не позволяет раскрыть необходимую для человеческой практики суть явлений, но широкое распространение модельных описаний не должно приводить к их отождествлению с реальностью. Отсюда и особенности использования моделирования и экспериментирования.

Отметим, что для эффективного задания норм физического мышления в обучении, для формирования осознанного отношения к познанию физических объектов, для развития познавательной мотивации школьников различение реальности и описаний является фундаментальным ресурсом методики обучения физике. В последние десять лет наиболее последовательные шаги в его реализации были сделаны авторами учебника для старшей школы под редакцией В.Г. Разумовского и В.А. Орлова [12–15]. Однако массовое внедрение такого подхода тормозит практика ЕГЭ, и её надо модернизировать.

Примечания

1. Еще в начале двухтысячных годов мы получили ожидаемые результаты: из 185 выпускников трех лучших общеобразовательных организаций г. Кирова только 44% видят в световом луче модель и вследствие этого лишь 29% могут рационально применить луч для описания явления распространения света. Были сделаны шаги по исправлению ситуации: организационные изменения в учебном процессе (широкое экспериментирование, совместная работа всего класса) уже при изучении световых явлений в 8 классе повысили первый показатель до 95% (хотя не дали существенного улучшения второго: он составил 30%) (см.: Коханов К.А. Модели в физическом эксперименте // Физика в школе. 2004. № 4. С. 36–38, 43–44). В связи с этим требуются дальнейшие исследования, совместная творческая работа учителей и методистов.

Список литературы

1. Гребенев И.В. Дидактика физики как основа конструирования учебного процесса. Н. Новгород: Изд-во ННГУ, 2005. 247 с.

2. Коханов К.А., Сауров Ю.А. Методология функционирования и развития школьного физического образования. Киров: Радуга-ПРЕСС, 2012. 326 с.

3. Коханов К.А., Сауров Ю.А. Проблема задания и формирования современной культуры физического мышления. Киров: Старая Вятка, 2013. 232 с.

4. Салмина Н.Г. Виды и функции материализации в обучении. М.: МГУ, 1988. 288 с.

5. Калошина И.П. Структура и механизмы творческой деятельности. М.: МГУ, 1983. 168 с.

6. Сауров Ю.А. Принцип цикличности в методике обучения физике. Киров: Изд-во КИПК и ПРО, 2008. 224 с.

7. Разумовский В.Г., Майер В.В. Физика в школе. Научный метод познания и обучение. М.: Владос, 2004. 463 с.

8. Сауров Ю.А. Вопросы методологии деятельности со знаниями в обучении // Проблемы современного математического образования в вузах и школах России. Киров: Изд-во ВятГГУ, 2012. С. 49–55.

9. Щедровицкий Г.П. Проблемы логики научного исследования и анализ структуры науки. М.: Путь, 2004. 400 с.

10. Губин В.Б. О науке и о лженауке. М.: Изд-во РУДН, 2005. 96 с.

11. Ахутин А.В. История принципов физического эксперимента. М.: Наука, 1976. 292 с.

12. Разумовский В.Г., Орлов В.А., Никифоров Г.Г., Майер В.В., Сауров Ю.А. Физика-10. Ч. 1. М.: Владос, 2010. 261 с.

13. Разумовский В.Г., Орлов В.А., Никифоров Г.Г., Майер В.В., Сауров Ю.А. Физика-10. Ч. 2. М.: Владос, 2010. 272 с.

14. Разумовский В.Г., Орлов В.А., Никифоров Г.Г., Майер В.В., Сауров Ю.А., Страут Е.К. Физика-11. Ч. 1. М.: Владос, 2011. 255 с.

15. Разумовский В.Г., Орлов В.А., Никифоров Г.Г., Майер В.В., Сауров Ю.А., Страут Е.К. Физика-11. Ч. 2. М.: Владос, 2011. 359 с.

ON THE PROBLEM OF DISTINGUISHING BETWEEN REALITY AND DESCRIPTIONS IN DIDACTICS OF PHYSICS

Yu.A. Saurov, K.A. Kokhanov

The paper examines the methodological problem of distinguishing between reality and descriptions in the methods of teaching physics: some explanations are presented concerning the problem of descriptions in the methodology of science, key aspects of the problem in the theory and practice of teaching are highlighted.

Keywords: science, methodology, experiment, model, learning activities.

References

1. Grebenev I.V. Didaktika fiziki kak osnova konstruirovaniya uchebnogo protsessa. N. Novgorod: Izd-vo NNGU, 2005. 247 s.
2. Kokhanov K.A., Saurov Yu.A. Metodologiya funktsionirovaniya i razvitiya shkol'nogo fizicheskogo obrazovaniya. Kirov: Raduga-PRESS, 2012. 326 s.
3. Kokhanov K.A., Saurov Yu.A. Problema zadaniya i formirovaniya sovremennoy kul'tury fizicheskogo myshleniya. Kirov: Staraya Vyatka, 2013. 232 s.
4. Salmina N.G. Vidy i funktsii materializatsii v obuchenii. M.: MGU, 1988. 288 s.
5. Kaloshina I.P. Struktura i mekhanizmy tvorcheskoy deyatel'nosti. M.: MGU, 1983. 168 s.
6. Saurov Yu.A. Printsip tsiklichnosti v metodike obucheniya fizike. Kirov: Izd-vo KIPK i PRO, 2008. 224 s.
7. Razumovskiy V.G., Mayer V.V. Fizika v shkole. Nauchnyy metod poznaniya i obuchenie. M.: Vlados, 2004. 463 s.
8. Saurov Yu.A. Voprosy metodologii deyatel'nosti so znaniyami v obuchenii // Problemy sovremennogo matematicheskogo obrazovaniya v vuzakh i shkolakh Rossii. Kirov: Izd-vo VyatGGU, 2012. S. 49–55.
9. Shchedrovitskiy G.P. Problemy logiki nauchnogo issledovaniya i analiz struktury nauki. M.: Put', 2004. 400 s.
10. Gubin V.B. O nauke i o lzhenauke. M.: Izd-vo RUDN, 2005. 96 s.
11. Akhutin A.V. Istoriya printsipov fizicheskogo eksperimenta. M.: Nauka, 1976. 292 s.
12. Razumovskiy V.G., Orlov V.A., Nikiforov G.G., Mayer V.V., Saurov Yu.A. Fizika-10. Ch. 1. M.: Vlados, 2010. 261 s.
13. Razumovskiy V.G., Orlov V.A., Nikiforov G.G., Mayer V.V., Saurov Yu.A. Fizika-10. Ch. 2. M.: Vlados, 2010. 272 s.
14. Razumovskiy V.G., Orlov V.A., Nikiforov G.G., Mayer V.V., Saurov Yu.A., Straut E.K. Fizika-11. Ch. 1. M.: Vlados, 2011. 255 s.
15. Razumovskiy V.G., Orlov V.A., Nikiforov G.G., Mayer V.V., Saurov Yu.A., Straut E.K. Fizika-11. Ch. 2. M.: Vlados, 2011. 359 s.

УДК.372.8

ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ЗАНЯТИЙ В V КЛАССЕ В СИСТЕМЕ ФОРМИРОВАНИЯ МАТЕМАТИЧЕСКОЙ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ГРАМОТНОСТИ

© 2015 г.

О.В. Симонова

Кировский Лицей естественных наук

s545231@yandex.ru

Поступила в редакцию 22.09.2014

Целевая направленность методической системы формирования математической функциональной грамотности – обеспечение преемственности и непрерывности обучения математике при переходе в основное звено, а также формирование образовательного результата, соответствующего современным требованиям к подготовке учащихся. Для достижения указанных целей необходимо обновление подходов к проектировочной деятельности. Ее основой в начале V класса являются диагностики обучающего характера, мотивирующие учащихся на оценку «багажа», приобретенного в начальной школе, и совершенствование приемов математической деятельности.

Ключевые слова: методическая система формирования математической функциональной грамотности, диагностика сформированности современных образовательных результатов, проектирование занятий, функциональная схема коммуникативных ролей ученика, критическое слушание, содержательно-фактуальная информация, содержательно-концептуальная информация, приемы учебно-исследовательской деятельности.

Специфика обучения математике в V–VI классах в значительной степени обусловлена уровнем подготовки выпускников начальной школы. Во ФГОС НОО и новых программах особое внимание уделяется необходимости развития культурных навыков при изучении математики. Однако организаторы образования понимают, что столь высокий результат для большинства выпускников начальной школы – зона ближайшего развития [1; 2].

Для того чтобы обучение в основном звене стало продолжением ранее выполненной работы, необходима методическая система обучения учащихся V–VI классов математике, отвечающая современным требованиям. Ее цели – обеспечение непрерывного и преемственного характера обучения математике при переходе в основное звено; формирование образовательного результата интегративного характера – математической функциональной грамотности.

Слово *математическая* указывает на предметную область формирования данного образовательного результата; слово *грамотность* служит для обозначения изменения характера деятельности ученика в заданной предметной области (от неосознаваемого выполнения внешних требований, неспособности фиксировать результаты деятельности – к сотрудничеству с учителем, а затем и к самостоятельной деятельности качественно нового типа, возможно выполняемой на нижней границе оптимальности); слово *функциональная* свидетельствует о способности и готовности учащегося овладевать спецификой математического знания, о целенаправленном, результативном, рефлексивном характере математической деятельности (как информационной, так и методологической ее составляющих).

Результат данной системы обучения – *математическая функциональная грамотность – интегральная характеристика математической подготовки учащихся, которая включает: математические знания, умение использовать математический язык, символику, опыт математической деятельности и его применение для решения практических задач; личностный смысл и эмоционально-ценностное отношение к математике и математической деятельности.*

Математическая функциональная грамотность является начальным звеном последовательности образовательных достижений: математическая функциональная грамотность – математическая образованность – математическая компетентность – математическая культура – менталитет.

Различие в целях методической системы формирования математической функциональной грамотности учащихся V–VI классов и традиционных систем обучения выпускников начальной школы ведет к изменению других

системообразующих компонентов, а также определяет необходимость проектировочной деятельности, которая базируется на новых принципах. В начале обучения в V классе это относится к определению подходов к выяснению и оценке достигнутых в начальной школе результатов. Традиционная организация диагностики направлена на выявление уровня предметных знаний, что не соответствует современным ФГОС.

Е.Н. Перевощикова видит решение проблемы в организации мониторинга деятельности обучаемых. В ее работах содержатся примеры для среднего звена основной школы и вуза [3; 4]. Поскольку для периода перехода из начальной школы в основную данная проблема не решена, представим свою точку зрения.

В требованиях к подготовке учащихся начальной школы цели диагностических процедур ее выпускников представлены на двух уровнях: «выпускник научится», «выпускник получит возможность научиться» [2]; при этом большая часть компонентов, образующих совокупность универсальных учебных действий, отнесена к зоне ближайшего развития. Проблема изучения их сформированности в настоящее время находится в стадии разработки. Возникает парадоксальная ситуация: в V–VI классах процесс формирования на уроках математики универсальных учебных действий, учебно-исследовательской деятельности, развития стратегий смыслового чтения должен быть продолжен, однако уровень их сформированности в начальной школе не ясен.

Разрешить сложившееся противоречие можно, если переопределить цель диагностики. А именно следует не только выяснять уровень сформированности предметных действий, но и одновременно создавать ситуацию поиска для определения причин возникающих затруднений и средств их преодоления. Данный тип диагностики становится основным средством адаптации, что позволяет учителю помочь учащимся выработать новые ориентиры и мотивировать их на интеграцию универсальных учебных и предметных действий, а значит, на совершенствование приемов математической деятельности.

Знание последовательности этапов поисковой деятельности, а также ее самостоятельное выполнение требованиями новых образовательных стандартов отнесены к зоне ближайшего развития выпускников начальной школы. Следовательно, преемственный и непрерывный характер обучения будет заключаться в том, что наряду с традиционным математическим содержанием предметом изучения станут и схема учебно-исследовательской деятельности, и ее отдельные звенья. Результаты констатирующего этапа диагностики обретают статус объекта совместного наблюдения, сравнения, анализа, синтеза. Такая деятельность изменяет характер взаимодействия учителя и учеников.

Накопленный нами фактический материал позволяет выдвигать и обсуждать гипотезы по поводу характеристик отдельных исследовательских действий и их соответствия каждому этапу деятельности: мотивационному, ориентировочному, практическому. Два первых охватывают период адаптации.

Результат прохождения мотивационного этапа – овладение сущностью наблюдения, сравнения, анализа, синтеза применительно к предметному материалу и выполняемым действиям, оценка эффективности имеющихся способов и мотивация на их усовершенствование. Следовательно, при проектировании учебно-исследовательской деятельности учащихся необходимо выполнить ряд условий. Обозначим их.

1. В рассматриваемый период организатор поисковой деятельности – учитель. Он планирует, на каком этапе урока, применительно к какому материалу будет создана ситуация поиска, в которой учащиеся будут выяснять сущностные характеристики основных исследовательских методов сравнения, наблюдения, анализа, синтеза.

2. В период обучения в начальной школе не все учащиеся овладевают способностью одновременно контролировать свои действия в двух уровнях: предметном и деятельностном. Поэтому обучающая диагностика должна быть организована на несложном или известном математическом материале. Без «привязки» к какому-то одному учебно-методи-ческому комплексу укажем базовые темы, обладающие высокой степенью наглядности. Это прежде всего «Отрезки», «Многоугольники», «Площади выпуклых многоугольников» и т.п. Для профилактики возникновения ложных ассоциаций при формировании сущностных характеристик исследовательских методов, особенно сравнения, геометрический материал (его повторение) необходимо чередовать с арифметическим («Натуральные числа», «Действия с натуральными числами», «Свойства сложения, вычитания, умножения, деления»).

3. Непродолжительное время, которое учитель может отвести на организацию такой работы, продиктовано третьей особенностью проектирования занятий в этот период – необходимостью частой смены видов деятельности пятиклассников на протяжении урока из-за неспо-

собности всех учащихся длительно концентрировать внимание на решении одной проблемы.

4. Четвертая особенность обусловлена личностно-ориентированным характером обучения в системе формирования математической функциональной грамотности. Она состоит в том, что деятельность должна быть эмоционально окрашенной. Невнимание к эмоциональной стороне учебного процесса при организации занятий с учащимися этого возраста снижает их мотивацию, а значит, и в целом адаптивный потенциал.

Не только неразвитость целеполагания, рефлексии, саморегуляции негативно сказывается на эффективности познавательной деятельности в начальный период обучения в пятом классе. Анализ влияния современных технологических средств свидетельствует об их неоднозначном воздействии на развитие учебной деятельности, и в частности исследователи указывают на снижение уровня развития коммуникативных навыков [5]. Указания на необходимость повышения уровня их развития отражены в результатах международных и отечественных мониторинговых исследований, а также в нормативных документах последних лет [6–9].

Косвенным свидетельством недооценки влияния коммуникативных средств на развитие учебной деятельности и неразработанности этой проблематики является то, что авторы образовательных стандартов 2004 года ограничились простым перечислением разрозненных умений и навыков.

Напротив, в новых образовательных стандартах коммуникативные умения и навыки – базисные компоненты, которые рассматриваются в связи с формированием познавательных, регулятивных, личностных составляющих. Таким образом, подчеркивается тесная связь коммуникативных навыков с мышлением и деятельностью, с предметными и общепредметными навыками.

Функциональная схема коммуникативных ролей ученика отображает эти связи (рис. 1)

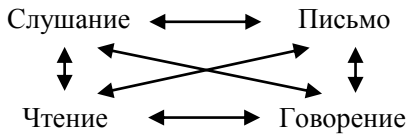


Рис. 1. Коммуникативные роли ученика

Для становления всех этих ролей слушание имеет первостепенное значение. В исследованиях справедливо отмечается, что умение говорить начинается с умения слушать [10; 11]. Переход на новую ступень обучения, погружение ребенка в незнакомые условия, необходимость взаимодействия с новыми учителями, необходимость восприятия информации в новых условиях актуализируют данную функцию.

Навыки критического слушания связаны со следующими факторами:

а) с мотивацией реципиента на прием и осмысление информации, контроль за изложением известного, самоконтроль осмысления информации;

б) с совмещением слушания с логико-смысловой и мнемической деятельностью;

в) с развитием контрольно-оценочных и рефлексивных действий, основой которых являются анализ, сравнение, наблюдение, синтез.

Развитие навыков критического слушания превращает слушание из способности воспринимать звуковые сигналы в один из компонентов, обеспечивающих становление структур учебно-исследовательской деятельности, формирующих общий тезаурус учащихся и учителя; а говорение – в индикатор эффективности используемой учителем методики.

Всем перечисленным условиям удовлетворяют упражнения для устной работы: устный счет, устные упражнения для установления истинности/ложности высказываний. Их функции таковы:

1) первичная диагностика мотивации и навыков самоконтроля, так как «процесс слушания контролируется личными намерениями. Это значит, что поведение аудитора во время слушания тесно связано с текущей и привычной мотивационной ориентацией личности, ее отношениями, интересами, а также навыками, имеющими отношение к самоконтролю» [12, с. 48];

2) обнаружение учащимися условий для адекватного восприятия информации и организации взаимодействия между учащимися и учителем (направленность на смысл сообщения, а не на говорящего; постановка цели слушания; усвоение математической терминологии; установление причинно-следственных связей между частями сообщения (задания); выяснение сущности приемов исследовательской деятельности);

3) выявление условий восприятия информации и организации взаимодействия с одноклассниками и учителем, направленных на обнаружение зависимости между содержательно-фактуальной и содержательно-концептуальной видами информации, предметной и процессуальной составляющими математической деятельности, а также на мотивацию учащихся на

соотнесение собственной деятельности с предъявляемыми требованиями.

Выделим типы диагностик в соответствии с перечисленными выше условиями.

Один из них связан с выполнением *заданий на соединение вычислительных навыков с развитием мнемических процессов через анализ полученных результатов*. Итог данной диагностики – выяснение уровня анализа поступающей информации и контроля за исполняемыми действиями. Например, учитель предлагает выполнить вычисления без записи ответов:

а) 35 + 5; б) 49 + 131; в) 154 + 456;

г) 59 + 11; д) 100+111; е) 112+121;

ж) 78+22; з) 500 + 50; и) 456 + 414,

а затем задает вопросы следующего содержания: «Верно ли, что результаты вычислений в первом столбике – двузначные числа?»; «Верно ли, что все ответы в первой строке оканчиваются нулем?»; «Верно ли, что все значения сумм в третьем столбике больше значений сумм в первом и во втором столбиках?» т.п. Если у детей нет функциональных нарушений, эффективным приемом наблюдения за работой учащихся становится соединение устной работы с каким-либо внешним действием. Например, предлагая упражнения для устного счета, учитель договаривается с классом, что при верном ответе ученики поднимают карточку определенного цвета (карточка должна быть двуцветной: сторона, обращенная к учителю цветная, к классу – белая). Если есть возможность использовать технические средства, например, программу «NetOpSchool», то можно договориться о выборе определенного символа.

Еще одна диагностика направлена *на преодоление барьеров слушания и создание установок на овладение приемами контроля за полнотой поступившей информации через развитие целевого и коммуникативного компонентов*. Ее основные задачи – 1) мотивировать учащихся на изучение свойств сложения; 2) обеспечить развитие приемов наблюдения за полнотой поступившей информации; 3) сформировать приемы обнаружения неполноты поступившей информации; 4) выработать приемы коррекции (без нарушения дисциплины задавать уточняющие вопросы, обращаться с просьбой повторить задание и т.д.). Например, учитель предлагает задания для устного счета: а) 23 + 13; б) 24 + 13; в) 25+13; г) 23 + 14; д) 23 + 15; е) 24 + 16 и т.д. Требования упражнения («Прочитайте числа и выполните действия») учитель предъявляет в устной форме. Для адаптации к особенностям речи учителя и предъявляемому темпу, задания должны быть записаны на доске, на карточках и т.п. После выполнения этого упражнения предлагаются вопросы:

– Какое действие необходимо было выполнить в первом задании?

– Верно ли, что во всех заданиях Вы выполняли одно и то же действие? Какое это действие?

– Как называются компоненты при сложении?

– Верно ли, что во всех заданиях слагаемые – двузначные числа?

– Верно ли, что и результаты вычислений – двузначные числа?

– Всегда ли при сложении двузначных чисел результат – двузначное число? Почему?

– Отвечая на какие вопросы, вы изучали условие задания, требование задания, результат ваших вычислений?

– Как выйти из положения, если вы забыли вопросы учителя?

– Какие еще формулировки требований к этой группе примеров вы можете предложить?

– Какой вопрос или вопросы, должен задать учитель, чтобы ученики вспомнили один из приемов сложения, который есть в данной группе примеров?

– Верно ли, что существуют и другие свойства сложения?

Данный фрагмент урока реализует следующие функции.

1. Мотивационно-ориентировочная функция. Подготовлена «почва» для обсуждения одной из закономерностей сложения: выделен предмет обсуждения – «свойства сложения», объект – «группы примеров на сложение». Начинается (возможно, пока на интуитивном уровне) формирование представлений об исследовательских действиях: наблюдении, анализе, сравнении, а также возможности на основе использования этих действий из содержательно-фактуальной информации извлекать содержательно-концептуальную.

2. Диагностическая функция. Учитель увидел и отметил тех учеников, которые не могут правильно построить фразу со словами «условие задания», «требование задания», «результат», а также учеников, которые не сразу «включились в урок». Поскольку это только второй урок, далеко идущие выводы об отсутствии простейших навыков построения высказываний, мотивации на изучение математики делать не следует. Однако надо внимательнее наблюдать за «проявившими» себя таким образом учениками, чтобы в дальнейшем успеть оказать им необходимую помощь.

3. Воспитательная функция. Обращение учителя с вопросом, как поступить, если что-то забыл, удивляет учащихся. Предложение найти выход из ситуации, не нарушая дисциплины, ставит некоторых из них в тупик. Догадка о том, что в случае необходимости можно обратиться за помощью к учителю, вызывает и видимое облегчение, и заинтересованность.

Во всех указанных видах обучающих диагностик реализовывались цели, связанные с установлением уровня вычислительных навыков учащихся, их повторением (в случае необходимости коррекцией), а также с *преодолением барьеров слушания через постановку целей слушания: понять; понять – запомнить; понять – оценить; понять – сделать*. Зная их результаты, учитель имеет возможность наблюдать, какие индивидуальные приемы адаптации используют учащиеся, насколько точно дети воспринимают учебные задачи, сформулированные учителем, и сохраняют ли их до конца выполнения работы.

Например, если учитель перед началом устного счета поставил задачи записать полученные ответы и расположить их в определенном порядке (например, возрастания), то учащийся, выполнивший только первое задание, не сохраняет все задачи, не соотносит свои действия с установками.

Следующий этап диагностической деятельности, направленный на преодоление барьеров слушания, связан с постановкой более сложных учебных задач. К ним относятся выяснение значений употребляемых терминов и требование не использовать бытовой язык для обозначения математических понятий; выяснение сущности таких учебно-исследовательских приемов, как наблюдение, сравнение, анализ, синтез; восприятие путем указания цели учебно-исследовательской деятельности (наблюдать, анализировать, сравнивать); оценка поступившей информации.

Типология данных диагностик определяется целями организации учебно-исследовательской деятельности учащихся как средства достижения их математической функциональной грамотности и диагностической деятельности учителя в мотивационный период, а последовательность их выполнения – последовательностью звеньев схемы исследовательской деятельности [13, с. 15] и соответствующими ей методами.

На мотивационном этапе адаптационного периода происходит накопление фактического материала для формирования опыта наблюдений, выполнения сравнения, анализа, синтеза. Становление общего понятийного аппарата учителя и учащихся происходит при выполнении упражнений на выяснение значения употребляемых математических терминов. Кроме того, решению задачи развития мышления и приемов учебно-исследовательской деятельности способствуют упражнения на выявление значения слов, обозначающих исследовательские действия (анализ, синтез, сравнение, наблюдение, аналогия и т.п.); на выяснение структуры высказывания (условия – заключение); на выяснение смысла и правил употребления логических связок («и», «или», «если.., то…» и др.); на развитие умений по определенной графической модели составить высказывание и, наоборот, по высказыванию составить его модель; на анализ соотношения условий и требований (достаточно ли данных для ответа на поставленный вопрос, нет ли избыточных данных, каким образом можно доопределить условия задачи) и т.д.

Итак, традиционно целевая направленность первых уроков математики в начале V класса состоит в определении уровня сформированности предметных знаний. Существующее в современных условиях противоречие между неясностью достигнутого в начальной школе результата и необходимостью в основном звене продолжать развивать качественно новый интегративный образовательный результат требует перехода от констатирующих целей диагностики к обучающим.

Особенности проектирования занятий, соответствующих требованиям новых ФГОС, связаны: а) с выяснением уровня сформированности предметных знаний (в первую очередь, вычислительных навыков); б) с необходимостью разрешения коммуникативных противоречий и расширением коммуникативных возможностей учащихся; в) с необходимостью выяснения уровня сформированности приемов учебной и исследовательской деятельности с учетом проанализированных выше условий; г) с необходимостью организации диагностической деятельности без дополнительных затрат времени и требований к технической оснащенности кабинета математики.

Другие особенности деятельности учащихся и учителя в системе формирования математической функциональной грамотности представлены нами в ранее опубликованых работах [14–17].

Список литературы

1. ФГОС начального общего образования. М.: Просвещение, 2010. 31 с.

2. Планируемые результаты начального общего образования / Под ред. Г.С. Ковалевой, О.Б. Логиновой. 2-е изд. М.: Просвещение, 2010. 120 с.

3. Перевощикова Е.Н. Теоретические основы разработки оценочных средств для диагностики сформированности компетенций у бакалавров // Физико-математическое образование в школе и вузе: проблемы и перспективы: Сборник статей по материалам Всероссийской НПК преподавателей, аспирантов, магистрантов и учителей / Под ред. Е.Н. Перевощиковой. Нижний Новгород: НГПУ им. К. Минина, 2013. С. 26–33.

4. Перевощикова Е.Н. Мониторинг образовательных достижений учащихся // Проблемы совершенствования математической подготовки в школе и вузе // Материалы всероссийской конференции / Под ред. В.Л. Матросова, Л.И. Боженковой. М.: ФГБОУ ВПО МГПУ; Калуга: Эйдос, 2012. С. 161–163.

5. Бунеева Е.В. Развитие интеллектуально-речевых умений учащихся как составляющей их функциональной грамотности // Начальная школа плюс до и после. 2012. № 8. С. 1–5.

6. Примерные программы по учебным предметам. Математика. 5–9 классы. 3-е изд., перераб. М.: Просвещение, 2011. 64 с.

7. Примерная основная образовательная программа образовательного учреждения. Основная школа / Сост. Е.С. Савинов. М.: Просвещение, 2011. 342 с.

8. Федеральный государственный образовательный стандарт основного общего образования [Электронный ресурс]. – URL: Standart.edu.ru/catalog.aspx?catalogid=4100/ (дата обращения 10.07.2014).

9. Формирование универсальных учебных действий в основной школе: от действия к мысли. Система заданий: Пособие для учителя / Под ред. А.Г. Асмолова. М.: Просвещение, 2010. 159 с.

10. Окунев А.А. Выстраивание собственного понимания школьного курса математики // Математика в школе. 2007. № 1. С. 20–26.

11. Окунев А.А. Выстраивание собственного понимания курса математики // Математика в школе. 2007. № 3. С. 57–63.

12. Зенкевич С.М. Аудирование как вид перцептивной деятельности (экспериментально-фонетическое исследование на материале британского варианта английского языка): Дис. … канд. филол. наук. СПб.: СПбГУ, 2003. 218 с.

13. Иванова Т.А. Современный урок математики: теория, технология, практика: Книга для учителя. Н. Новгород: НГПУ, 2010. 288 с.

14. Иванова Т.А., Симонова О.В. Структура математической грамотности школьников в контексте формирования их функциональной грамотности // Вестник Вятского государственного гуманитарного университета. 2009. № 1(1). С. 125–129.

15. Симонова О.В. Об одной из моделей формирования современных образовательных результатов // Физико-математическое образование в школе и вузе: проблемы и перспективы: Сборник статей по материалам Всероссийской научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и учителей / Под ред. Е.Н. Перевощиковой. Н. Новгород: НГПУ им. К. Минина, 2013. С. 169–172.

16. Симонова О.В. О необходимости учета неоднозначного влияния современных информационно-технологических условий при организации обучения математике в школе // Актуальные проблемы современной науки: Межвузовский сборник научных трудов с материалами 10-й телеконференции. Т. 2. № 1. Томск: ТГПУ, 2013. С. 132–133.

17. Симонова О.В. Учебно-исследовательская деятельность как средство формирования математической функциональной грамотности учащихся V–VI классов: Методическое пособие для подготовки учителей математики основной школы к работе в условиях перехода на новые ФГОС. Киров: Старая Вятка, 2014. 71 с.

SOME PECULIARITIES IN THE DESIGN OF CLASSES FOR SCHOOL YEAR 5 IN THE SYSTEM OF MATHEMATICAL FUNCTIONAL LITERACY DEVELOPMENT

O.V. Simonova

The aim of the methodological system of mathematical functional literacy development is to ensure continuity in teaching mathematics to elementary and middle school students as well as to achieve learning outcomes corresponding to modern requirements in preparing students. To achieve these objectives it is necessary to update approaches to designing classes. At the beginning of the 5th school year, the design is focused on educational diagnosis, motivating students to assess the material acquired in primary school and improving their mathematical techniques.

Keywords: methodological system for developing mathematical functional literacy, diagnosis of achievement of modern educational outcomes, designing classes, functional diagram of students' communicative roles, critical listening, content-factual information, content-conceptual information, methods of learning and research activities.

References

1. FGOS nachal'nogo obshchego obrazovaniya. M.: Prosveshchenie, 2010. 31 s.

2. Planiruemye rezul'taty nachal'nogo obshchego obrazovaniya / Pod red. G.S. Kovalevoy, O.B. Loginovoy. 2-e izd. M.: Prosveshchenie, 2010. 120 s.

3. Perevoshchikova E.N. Teoreticheskie osnovy razrabotki otsenochnykh sredstv dlya diagnostiki sformirovannosti kompetentsiy u bakalavrov // Fiziko-matematicheskoe obrazovanie v shkole i vuze: problemy i perspektivy: Sbornik statey po materialam Vserossiyskoy NPK prepodavateley, aspirantov, magistrantov i uchiteley / Pod red. E.N. Perevoshchikovoy. Nizhniy Novgorod: NGPU im. K. Minina, 2013. S. 26–33.

4. Perevoshchikova E.N. Monitoring obrazovatel'nykh dostizheniy uchashchikhsya // Problemy sovershenstvovaniya matematicheskoy podgotovki v shkole i vuze // Materialy vserossiyskoy konferentsii / Pod red. V.L. Matrosova, L.I. Bozhenkovoy. M.: FGBOU VPO MGPU; Kaluga: Eydos, 2012. S. 161–163.

5. Buneeva E.V. Razvitie intellektual'no-rechevykh umeniy uchashchikhsya kak sostavlyayushchey ikh funktsional'noy gramotnosti // Nachal'naya shkola plyus do i posle. 2012. № 8. S. 1–5.

6. Primernye programmy po uchebnym predmetam. Matematika. 5–9 klassy. 3-e izd., pererab. M.: Prosveshchenie, 2011. 64 s.

7. Primernaya osnovnaya obrazovatel'naya programma obrazovatel'nogo uchrezhdeniya. Osnovnaya shkola / Sost. E.S. Savinov. M.: Prosveshchenie, 2011. 342 s.

8. Federal'nyy gosudarstvennyy obrazovatel'nyy standart osnovnogo obshchego obrazovaniya [Elektronnyy resurs]. – URL: Standart.edu.ru/catalog.aspx?catalogid=4100/ (data obrashcheniya 10.07.2014).

9. Formirovanie universal'nykh uchebnykh deystviy v osnovnoy shkole: ot deystviya k mysli. Sistema zadaniy: Posobie dlya uchitelya / Pod red. A.G. Asmolova. M.: Prosveshchenie, 2010. 159 s.

10. Okunev A.A. Vystraivanie sobstvennogo ponimaniya shkol'nogo kursa matematiki // Matematika v shkole. 2007. № 1. S. 20–26.

11. Okunev A.A. Vystraivanie sobstvennogo ponimaniya kursa matematiki // Matematika v shkole. 2007. № 3. S. 57–63.

12. Zenkevich S.M. Audirovanie kak vid pertseptivnoy deyatel'nosti (eksperimental'no-foneticheskoe issledovanie na materiale britanskogo varianta angliyskogo yazyka): Dis. … kand. filol. nauk. SPb.: SPbGU, 2003. 218 s.

13. Ivanova T.A. Sovremennyy urok matematiki: teoriya, tekhnologiya, praktika: Kniga dlya uchitelya. N. Novgorod: NGPU, 2010. 288 s.

14. Ivanova T.A., Simonova O.V. Struktura matematicheskoy gramotnosti shkol'nikov v kontekste formirovaniya ikh funktsional'noy gramotnosti // Vestnik Vyatskogo gosudarstvennogo gumanitarnogo universiteta. 2009. № 1(1). S. 125–129.

15. Simonova O.V. Ob odnoy iz modeley formirovaniya sovremennykh obrazovatel'nykh rezul'tatov // Fiziko-matematicheskoe obrazovanie v shkole i vuze: problemy i perspektivy: Sbornik statey po materialam Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii prepodavateley, aspirantov, magistrantov i uchiteley / Pod red. E.N. Perevoshchikovoy. N. Novgorod: NGPU im. K. Minina, 2013. S. 169–172.

16. Simonova O.V. O neobkhodimosti ucheta neodnoznachnogo vliyaniya sovremennykh informatsionno-tekhnologicheskikh usloviy pri organizatsii obucheniya matematike v shkole // Aktual'nye problemy sovremennoy nauki: Mezhvuzovskiy sbornik nauchnykh trudov s materialami 10-y telekonferentsii. T. 2. № 1. Tomsk: TGPU, 2013. S. 132–133.

17. Simonova O.V. Uchebno-issledovatel'skaya deyatel'nost' kak sredstvo formirovaniya matematicheskoy funktsional'noy gramotnosti uchashchikhsya V–VI klassov: Metodicheskoe posobie dlya podgotovki uchiteley matematiki osnovnoy shkoly k rabote v usloviyakh perekhoda na novye FGOS. Kirov: Staraya Vyatka, 2014. 71 s.

АВТОРЫ

Абрамова Олеся Михайловна – ст. преп. каф. физико-математического образования Арзамасского филиала ННГУ им. Н.И. Лобачевского; к.пед.н.; 607220, Арзамас, ул. К. Маркса, 36; моб. тел. 8-908-151-70-63; e-mail: olesia144@mail.ru

Акимова Ирина Викторовна – доц. каф. компьютерных технологий Пензенского госуниверситета; к.пед.н.; 440026, Пенза, ул. Лермонтова, 37, корп. 3; сл. тел. (8412) 54-88-45; e-mail: ulrih@list.ru

Ахунжанова Инна Николаевна – доц. каф. мировой экономики и финансов Астраханского госуниверситета; к.э.н.; 414056, Астрахань, ул. Татищева, 20а; сл. тел. (8512) 61-08-09; e-mail: inna_akhunzanova@mail.ru

Булюбаш Борис Викторович – доц. каф. общей и ядерной физики Нижегородского госуд. технического университета им. Р.Е. Алексеева; 603000, Н. Новгород, ул. Минина, 24; сл. тел. (831) 419-96-65; e-mail: borisbu@sandy.ru

Валевич Елена Степановна – доц. каф. философии Омского госуд. педагогического университета; к.филос.н.; 644050, Омск, пр. Мира, 32; сл. тел. (3812) 65-23-39; e-mail: valevich18@ yandex.ru

Веселова Наталья Валерьевна – доц. каф. мировой экономики и региональных рынков ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского; к.э.н., доц.; 603950, Н. Новгород, пр. Гагарина, 23; e-mail: Veselovv@gmail.com

Войлокова Елена Евгеньевна – доц. каф. организационной психологии Нижегородского филиала «НИУ ВШЭ»; к.психол.н.; 603155, Н. Новгород, ул. Б. Печерская, 25/12; сл. тел. (831) 436-16-71; e-mail: Aneev@yandex.ru

Грудзинский Александр Олегович – первый проректор ННГУ им. Н.И. Лобачевского; д.соц.н., проф.; 603950, Н. Новгород, пр. Гагарина, 23; e-mail: aog@unn.ru

Дворникова Ирина Николаевна – доц. каф. общей и педагогической психологии Арзамасского филиала ННГУ им. Н.И. Лобачевского; к.психол.н., доц.; 607220, Нижегородская область, Арзамас, ул. К. Маркса, 36; сл. тел. (83147) 4-66-50; e-mail: din4mail.ru

Емелина Оксана Сергеевна – асп. каф. экономики фирмы ННГУ им. Н.И. Лобачевского; 603950, Н. Новгород, пр. Гагарина, 23; моб. тел. 8-950-372-45-17; e-mail: oksanaemelina87@gmail.com

Ермилова Анна Вячеславовна – доц. каф. общей социологии и социальной работы ННГУ им. Н.И. Лобачевского; к.соц.н.; 603000, Н. Новгород, Университетский пер., 7, к. 201; сл. тел. (831) 433-83-49; e-mail: ermilova.75@bk.ru

Ефремова Марина Владимировна – зав. каф. менеджмента в сервисе и туризме ННГУ им. Н.И. Лобачевского; д.э.н., проф.; 603140, Н. Новгород, пр. Ленина, 27; сл. тел. (831) 240-43-45; e-mail: emvnki@mail.ru

Зайкин Михаил Иванович – зав. каф. математики, теории и методики обучения математике Арзамасского филиала ННГУ им. Н.И. Лобачевского; д.пед.н., проф.; 607220, Арзамас, ул. К. Маркса, 36.

Зайцева Светлана Анатольевна – зав. каф. информационных систем и технологий Шуйского филиала Ивановского госуниверситета; д.пед.н., доц.; 155906, Ивановская область, Шуя, ул. Кооперативная, 14; моб. тел. 8-980-737-10-45; e-mail: Z_A_S_@rambler.ru

Ильин Алексей Николаевич – доц. каф. практической психологии Омского госуд. педагогического университета; к.филос.н.; 644043, Омск, ул. Партизанская, 4а; сл. тел. (3812) 23-27-04; e-mail: valevich18@yandex.ru

Калачикова Ольга Николаевна – н.с. отдела исследования уровня и образа жизни населения Института социально-экономического развития территорий РАН; к.э.н.; 160014, Вологда, ул. Горького, 56а; сл. тел. (8172) 59-78-10 (доб. 305); e-mail: onk82@yandex.ru

Карцева Лидия Валерьевна – проф. каф. истории и социологии Казанского госуниверситета культуры и искусств; д.соц.н.; 420059, Казань, Оренбургский тракт, 3; e-mail: lizolda@mail.ru

Коханов Константин Анатольевич – доц. каф. физики и методики преподавания физики Вятского госуд. гуманитарного университета; к.пед.н.; 610027, Киров, ул. Красноармейская, 26; сл. тел. (8332) 678-854; e-mail: kokhanovka@mail.ru

Крайнова Вера Владимировна – доц. каф. учета, анализа и аудита Волжской госуд. академии водного транспорта; к.э.н.; 603950, Н. Новгород, ул. Нестерова, 5а; сл. тел. (831) 419-78-25; e-mail: kvv-nnov@mail.ru

Куликова Александра Владимировна – доц. каф. экономической социологии, с.н.с. научно-исследовательской лаборатории изучения качества жизни населения как основы социального управления ННГУ им. Н.И. Лобачевского; к.социол.н.; 603000, Н. Новгород, Университетский пер., 7, к. 209; моб. тел. 8-920-010-88-93; e-mail: kulikova-alex@yandex.ru

Курбатов Сергей Владимирович – с.н.с. Института высшего образования Национальной академии педагогических наук Украины и ассоциированный научный сотрудник Центра российских и евразийских исследований Университета Уппсалы, Швеция; 01014, Киев, ул. Бастионная, 9; сл. тел. 8-10-380-677-529-632; e-mail: sergiy.kurbatov@ucrs.uu.se

Лагунова Марина Викторовна – проф. каф. инженерной геометрии, компьютерной графики и автоматизированного проектирования Нижегородского госуд. архитектурно-строительного университета; д.пед.н.; 603000, Н. Новгород, ул. Ильинская, 65; сл. тел. (831) 430-54-00; e-mail: mvlnn@rambler.ru

Левина Людмила Михайловна – зав. каф. английского языка и американистики Нижегородского госуд. лингвистического университета им. Н.А. Добролюбова; к.филол.н., доц.; 603155, Н. Новгород, ул. Минина, 31а; e-mail: levin@unn.ac.ru

Лунев Валерий Владимирович – асп. ННГУ им. Н.И. Лобачевского; 603950, Н. Новгород, пр. Гагарина, 23; моб. тел. 8-920-047-53-63; e-mail: lunevalera@mail.ru

Максимова Ольга Александровна – доц. каф. социологии, политологии и менеджмента Казанского национального исследовательского технического университета им. А.Н. Туполева; к.соц.н.; 420111, Казань, ул. К. Маркса, 10; сл. тел. (843) 231-02-16; e-mail: olga_max@list.ru

Малинин Валерий Анатольевич – директор МАОУ СОШ № 187; к.пед.н.; 603136, Н. Новгород, бульвар 60 лет Октября, 5, корп. 2; сл. тел. (831) 467-53-63; e-mail: teta58@bk.ru

Малышева Елена Вячеславовна – ст. преп. каф. социологии, политологии и менеджмента Казанского национального исследовательского технического университета им. А.Н. Туполева; 420111, Казань, ул. К. Маркса, 10; сл. тел. (843) 231-02-16; e-mail: helena8702@mail.ru

Марина Антонина Васильевна – доц. каф. зоологии, анатомии, физиологии человека и животных, рук. факультета дополнительного образования Арзамасского филиала ННГУ им. Н.И. Лобачевского; к.пед.н.; 607220, Нижегородская область, Арзамас, ул. К. Маркса, 36; сл. тел. (83147) 3-50-11; e-mail: marinaab@mail.ru

Масленникова Юлия Владимировна – зав. каф. педагогики и управления образовательными системами ННГУ им. Н.И. Лобачевского; почётный работник образования РФ, засл. учитель РФ; 603950, Н. Новгород, пр. Гагарина, 23; моб. тел. 8-909-291-02-62; e-mail: gimn2nnov@ rambler.ru

Маслова Татьяна Степановна – доц. каф. бухгалтерского учета, анализа и аудита ННГУ им. Н.И. Лобачевского; 603950, Н. Новгород, пр. Ленина, 27; к.э.н.; моб. тел. 8-961-636-93-62

Матиашвили Виктор Михайлович – зав. каф. менеджмента Института экономики и управления Нижегородского госуд. технического университета им. Р.Е. Алексеева; д.филос.н., проф.; 603950, Н. Новгород, ул. Минина, 24, ауд. 1306; сл. тел. (831) 436-34-48; e-mail: management@nntu.nnov.ru

Мизиковский Игорь Ефимович – зав. каф. бухгалтерского учета ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского; д.э.н., проф.; 603950, Н. Новгород, пр. Ленина, 27; моб. тел. 8-910-120-42-99; e-mail: mossad1313@ rambler.ru

Мкртычян Герасим Амирович – проф. каф. организационной психологии Нижегородского филиала «НИУ ВШЭ»; д.психол.н; 603155, Н. Новгород, ул. Б. Печерская, 25/12; сл. тел. (831) 436-16-71; e-mail: gmkrtychyan@hse.ru

Палеева Ольга Александровна – ст. преп. каф. международного права Нижегородского госуд. архитектурно-строительного университета; 603950, Н. Новгород, ул. Ильинская, 123б, 12; сл. тел. (831) 437-01-10; e-mail: palolga@yandex.ru

Плехова Юлия Олеговна – проф. каф. экономики фирмы ННГУ им. Н.И. Лобачевского; д.э.н.; 603950, Н. Новгород, пр. Гагарина, 23; моб. тел. 8-910-397-77-39; e-mail: yplehova@ mail.ru

Поющева Елена Владимировна – ст. преп. каф. финансов и кредита ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского; к.э.н.; 603950, Н. Новгород, пр. Ленина, 27; сл. тел. (831) 430-28-54; e-mail: evp99@mail.ru

Пыхтеев Юрий Николаевич – доц. каф. экономической теории и методологии ННГУ им. Н.И. Лобачевского; к.э.н.; 603000, Н. Новгород, ул. Б. Покровская, 37; моб. тел. +7-920-299-37-47; e-mail: iurynik@rambler.ru

Родионов Михаил Алексеевич – зав. каф. алгебры и методики обучения математике и информатике Пензенского госуниверситета; д.пед.н., проф.; 440026, Пенза, ул. Лермонтова, 37, корп. 3; e-mail: tmomi@pnzgu.ru

Рябчиков Антон Петрович – ст. преп. Центра исследований науки и развития аспирантского образования Института аспирантуры и докторантуры ННГУ им. Н.И. Лобачевского; к.э.н.; 603950, Н. Новгород, пр. Гагарина, 23; моб. тел. +7-904-790-78-31; e-mail: anton.ryabchikov@gmail.com

Самочадин Александр Михайлович – асс. каф. экономической теории и методологии ННГУ им. Н.И. Лобачевского; 603000, Н. Новгород, ул. Б. Покровская, 37; моб. тел. +7-951-916-33-59; e-mail: samotchadin@mail.ru

Сауров Юрий Аркадьевич – проф. каф. физики и методики преподавания физики Вятского госуд. гуманитарного университета; д.пед.н., член-корр. РАО; 610027, Киров, ул. Красноармейская, 26; сл. тел. (8332) 678-854; e-mail: kokhanovka@mail.ru

Селиванова Елизавета Владимировна – ст. преп. каф. социологии и социальной работы Курганского госуниверситета; 640669, Курган, ул. Гоголя, 25, каб. 404б; сл. тел. 8(3522) 43-32-73; e-mail: krohasorti@mail.ru

Симонова Ольга Владимировна – учитель математики Кировского лицея естественных наук; 610006, Киров (областной), улица Возрождения, 6; моб. тел. 8-912-332-34-63; e-mail: s 545231@yandex.ru

Солдатова Юлия Сергеевна – асс. каф. менеджмента и государственного управления ННГУ им. Н.И. Лобачевского; к.э.н.; 603950, Н. Новгород, пр. Гагарина, 23; моб. тел. 8-920-053-51-00; e-mail: julia2511@bk.ru

Софьин Александр Александрович – асс. каф. компьютерных информационных систем и финансовых расчетов ННГУ им. Н.И. Лобачевского; 603950, Н. Новгород, пр. Ленина, 27; моб. тел. 8-910-871-05-20; e-mail: alsofyin@yandex.ru

Стрелкова Людмила Валериевна – проф. каф. экономики фирмы ННГУ им. Н.И. Лобачевского; д.э.н., проф.; 603950, Н. Новгород, пр. Гагарина, 23; сл. тел. (831) 462-30-03; e-mail: Strelkova412@mail.ru

Тарасов Дмитрий Игоревич – асп. каф. экономики фирмы ННГУ им. Н.И. Лобачевского; 603950, Н. Новгород, пр. Гагарина, 23; ст. консультант Департамента финансового управления ЗАО «АКГ РБС»; e-mail: Dmitriy_tarasov@bk.ru

Томашевская Юлия Николаевна – доц. каф. мировой экономики и финансов Астраханского госуниверситета; к.э.н.; 414056, Астрахань, ул. Татищева, 20а; (8512) 61-08-09; моб. тел. 8-927-582-50-50; e-mail: ylia_tom@mail.ru

Трифонов Юрий Васильевич – зав. каф. информационных технологий и инструментальных методов в экономике ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского; д.э.н., проф.; 603950, Н. Новгород, пр. Гагарина, 23; сл. тел. (831) 430-39-52; e-mail: decanat@unn.ru

Химич Виктория Юрьевна – асп. Института социологии РАН; 117218, Москва, ул. Кржижановского, 24/35, корп. 5; моб. тел. +7-916-647-20-60; e-mail: vikhimich@yahoo.com

Цинченко Галина Михайловна – доц. каф. социологии и социальной работы Северо-Западного института управления РАНХиГС при Президенте Российской Федерации; к.социол.н.; 199178, Санкт-Петербург, Средний пр. В.О., 57/43; моб. тел. +7-921-312-88-26; e-mail: galina_ts55@mail.ru

Шабунова Александра Анатольевна – зам. директора по научной работе, зав. отделом исследования уровня и образа жизни населения Института социально-экономического развития территорий РАН; д.э.н., доц.; 160014, Вологда, ул. Горького, 56а; сл. тел. 8 (8172) 59-78-20; e-mail: aas@vscc.ac.ru

Шептуховский Михаил Васильевич – зав. каф. экологии и географии Шуйского филиала Ивановского госуниверситета; д.пед.н., проф.; 155906, Ивановская обл., Шуя, ул. Кооперативная, 14; e-mail: iogs4p17@mail.ru

Ясенев Андрей Вячеславович – асс. каф. мировой экономики и региональных рынков ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского; 603950, Н. Новгород, пр. Гагарина, 23; сл. тел. (831) 433-34-17; e-mail: info@fup.unn.ru

Яшин Сергей Николаевич – зав. каф. менеджмента и государственного управления ННГУ им. Н.И. Лобачевского; д.э.н., проф.; 603950, Н. Новгород, пр. Гагарина, 23; моб. тел. 8-906-358-24-49; e-mail: jashinsn@yandex.ru

Яшина Надежда Игоревна – зав. каф. финансов и кредита ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского; д.э.н.; 603950, Н. Новгород, пр. Гагарина, 23; сл. тел. (831) 430-28-54; e-mail: sitnicof@mail.ru

ВЕСТНИК
НИЖЕГОРОДСКОГО УНИВЕРСИТЕТА
им. Н.И. ЛОБАЧЕВСКОГО

Серия СОЦИАЛЬНЫЕ НАУКИ

№ 1 (37)

2015

Главный редактор
д.соц.н., проф. А.О. Грудзинский

Формат 60×84 1/8.
Бумага офсетная. Печать цифровая. Гарнитура «Таймс»
Уч.-изд. л. 35,8. Усл. печ. л. 31,2. Тираж 100 экз. Заказ № 56.

Издательство Нижегородского госуниверситета им. Н.И. Лобачевского.
603950, г. Нижний Новгород, пр. Гагарина, 23

Оригинал-макет подготовлен к печати отделом дизайна РИУ ННГУ им. Н.И. Лобачевского
603950, г. Нижний Новгород, пр. Гагарина, 23

Компьютерная верстка: М.Л. Тимошенко, В.В. Шеина

Отпечатано в типографии
Нижегородского госуниверситета им. Н.И. Лобачевского
603000, г. Нижний Новгород, ул. Б. Покровская, 37

Зарегистрирован Федеральной службой по надзору
в сфере связи, информационных технологий
и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
Свидетельство ПИ № ФС77-59595 от 10.10.2014 г.