



Учредитель:

**Национальный
исследовательский
университет «МИЭТ»**

Редакционный совет:

Чаплыгин Ю.А.

(председатель)

Анискин Ю.П.

Гаврилов С.А.

Инфанте Д.

Кучуради И.

Моисеева Н.К.

Ницевич В.Ф.

Пирогов А.И.

Чистоходова Л.И.

**Редакционная
коллегия:**

Пирогов А.И. (гл. ред.)

Анискин Ю.П. (зам. гл. ред.)

Алексеева И.Ю.

Гриценко Н.Ф.

Гуськова Н.Д.

Зазыкин В.Г.

Инфанте Д.

Кучуради И.

Лаце Н.

Лукичева Л.И.

Мамедов Н.М.

Миронов А.В.

Моисеева Н.К.

Ницевич В.Ф.

Проспирини Я.

Растимешина Т.В.

Салимова Т.А.

Смирнова Ж.В.

Сушкова Ю.И.

Чистоходова Л.И.

Адрес редакции: 124498,
Москва, Зеленоград,
проезд 4806, д. 5, МИЭТ
Тел./факс: 8-499-734-6205
E-mail: esgi.miet@yandex.ru
<http://www.miet.ru>

© «Экономические и социально-
гуманитарные исследования», 2014.
© МИЭТ, 2014.

Экономические и социально- гуманитарные исследования 1(1)'2014

Научный журнал

Издается с июня 2014 года. Выходит 4 раза
в год. Свидетельство о регистрации средства массовой
информации ПИ № ФС77-57671
от 18 апреля 2014 года

СОДЕРЖАНИЕ

Чаплыгин Ю.А.

Обращение к читателям3

Организационно-экономические аспекты инновационного развития

Анискин Ю.П.

Анализ действующей системы управления инновационной деятель-
ностью в Российской Федерации5

Корпоративное управление финансово- экономической деятельностью

Добрынина М.В.

Механизм взаимодействия власти и бизнеса как
составляющая корпоративной экономики11

Маркетинг и международный бизнес

Костина Г.Д., Торгашова А.В.

Особенности восприятия потребителей при реализации товаров
на рынке высокотехнологичной продукции16

Маршова Т.Н., Истомин В.И.

Эффективность инвестиционной деятельности:
возможности межстрановых сопоставлений28

Моисеева Н.К.

Формирование маркетинговых отношений в инновационной
бизнес-среде42

Духовно-нравственные проблемы бытия

Даниелян Н.В.

Транс-наука и трансгуманизм: устремлённость
в будущее48

Комаров А.И.	
Субстанция творчества	58

Проблемы общественного развития и образования

Заведующая редакцией Т.В. Растимешина	Ермошина Г.П. Концепция преподавания экономической теории на технических факультетах НИУ «МИЭТ»	69
	Кальней М.С. Мультикультурализм и глобализация: проблемы и противоречия	81
Научный редактор Т.В. Мягченкова	Короткова Т.Л. Государственный стандарт высшего образования: проблемы и суждения	91
Корректор Ю.В. Лункина	Михайлина С.А. Глобализация и процессы кодификации научной коммуникации	98
Компьютерный дизайн, верстка А.Ю. Рыжков С.Ю. Рыжков	Пирогов А.И., Привалова И.Ю. Философия управления как методологическая основа социального управления в информационном обществе	108

Личность. Общество. Государство.

	Горбачёва И.М. Методы борьбы охранных отделений политической полиции России с революционными организациями на рубеже XIX — XX вв.	118
	Зазыкин В.Г. К проблеме масштабности личности	131
	Растимешина Т.В. Возвращение церкви объектов культурного наследия в контексте внутривнутриполитических тенденций в России	141
	Якушин Д.А. Механизм формирования и продвижения имиджа политического лидера в западных политических системах	149
	Contents	158
	Abstracts	160
	К сведению авторов	165

Подписано в печать 4.06.2014.
Формат бумаги 60×84 1/8.
Цифровая печать.
Объем 11,63 усл.печ.л.,
11,4 уч.-изд.л.
Заказ № 30.

Отпечатано
в типографии ИПК МИЭТ
124498, Москва, Зеленоград,
проезд 4806, д. 5, МИЭТ

Свидетельство о регистрации
средства массовой информации
ПИ № ФС77-57671
Выдано Комитетом РФ по печати
18.04.2014.



Уважаемые коллеги!

В ваших руках – первый номер нового научного журнала, выход в свет которого знаменует собой очередной этап в развитии научной и издательской деятельности университета и открывает широкие возможности для активного научного творчества преподавательского состава, аспирантов и студентов.

Основная задача журнала - дать возможность людям высказать свою точку зрения на актуальные проблемы, касающиеся всех сфер общественной жизни - экономического, социально-политического и духовного развития. Особое внимание на страницах журнала будет уделяться вопросам инновационного развития экономики, образования и социальной практики, поиску ответов на глубинные вопросы бытия, выходящие на обширную область таких наук о человеке и обществе, как история, политология, социология, психология, культурология, философия.

Журнал открыт для всех, кто хотел бы углубить или систематизировать свои знания и навыки через диалог с другими специалистами в области фундаментальной экономической теории и социально-гуманитарных наук. Без такого диалога, без одновременной представленности в научном поле разных дискурсов, невозможно нормальное и плодотворное развитие научных исследований. Главными критериями отбора материала для публикации будут служить не только актуальность и общественный интерес темы, свежесть представленных идей, но, прежде всего, научная достоверность. Поэтому редакция журнала будет стремиться к тому, чтобы все статьи базировались на проверенном фактологическом материале и четко сформулированных исходных научных предпосылках.

Журнал будет выходить ежеквартально. Тематическая направленность статей отражена в рубриках журнала. Требования к оформлению статей вы найдете на нашем сайте:

Поздравляю вас с важным событием в научной жизни университета и выражаю надежду на то, что журнал будет стимулировать стремление каждого из вас активно продолжать научную деятельность.

Искренне желаю вам творческих успехов, научного и профессионального роста!

**Ректор
Национального исследовательского университета «МИЭТ»
Член-корреспондент РАН
Ю.А. Чаплыгин**



ОРГАНИЗАЦИОННО – ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

УДК 334.02

Управление деловой активностью компании в условиях инновационного развития экономики

Анискин Ю.П.

Национальный исследовательский университет «МИЭТ»

В статье рассматриваются основные положения управления деловой активностью в неравновесных условиях на основе соблюдения экономических пропорций по критерию финансовой устойчивости.

Ключевые слова: управление деловой активностью, неравновесные условия.

В период активного инновационного развития экономики страны возникают объективные противоречия между процессами развития и действующим производством, растущими потребностями пользователей продукции и условиями конкуренции на рынке.

Развитие производственной системы предлагает ее совокупные преобразования, связанные с обновлением технологической платформы, изменением организационных структур управления, освоением выпуска инновационной продукции, ростом сложности создаваемых изделий и повышением требований к интеллектуальному кадровому потенциалу.

В период инновационного развития каждое предприятие находится в режимах установившегося функционирования (при выпуске серийной продукции) и последовательного развития (обновления продукции), т.е. предприятие выполняет одновременно две главные функции: обеспечение платежеспособности на основе выпуска серийной продукции и создание добавленной стоимости капитала на основе преобразования технологической платформы и обновления продукции.

В период появления нововведений возникают противоречия между конкретными новациями, вносимыми в систему, и стремлением производственной си-

системы к устойчивости и целостности. Таким образом в период инновационного развития нарушается экономическое равновесие системы, достигнутое при использовании производственной мощности только для выпуска серийной продукции.

В период развития системы возникает переходный процесс от одного равновесного состояния производственной системы на базе существующих технологий к другому равновесному состоянию и более прогрессивной технологической платформе.

Длительность переходного процесса зависит от множества факторов и характеризуется:

- стохастичностью производства;
- динамичностью изменения состояния производства;
- необработанностью новых технологий и, как следствие, высоким уровнем неопределенности получения планируемых результатов, психологическим дискомфортом работников.

К основным факторам, влияющим на длительность переходного периода, относятся:

- объем инвестиций, необходимых для целей развития;
- длительность подготовки производства и освоения выпуска новой продукции;
- уровень организационно-технической и финансовой готовности компании к реализации программы развития;
- уровень новизны (прогрессивности) и сложности инновационной продукции и технологической платформы;
- степень взаимодействия с заинтересованными сторонами (стейкхолдерами);
- уровень спроса на новую продукцию и готовность рынка к приему инноваций;
- уровень готовности кадрового потенциала к реализации инновационного цикла.

Создание специального механизма управления развитием компании создает условия для снижения негативного воздействия перечисленных и других факторов на длительность переходного периода процесса развития.

Процессы технологического развития и обновления продукции относятся к циклическим процессам, когда в конце каждого эволюционных и революционных преобразований происходит переход объекта обновления на качественно новый уровень функционирования.

Всякое циклическое движение характеризуется тем, что действия совокупности факторов, определяющих подъем (инвестиции, уровень прогрессивности основных фондов и т.п.), со временем исчерпываются, превращаясь постепенно в тормозящий фактор и являясь причиной последующего спада производства.

В свою очередь спад производства является катализатором будущего развития.

В процессе циклических преобразований возникают экономические колебания характеризующие как фазу развития, так и фазу устойчивого функционирования. Исходя из циклического развития, предприятия периодически переходят из равновесного состояния в неравновесное, что прямо отражается на уровне финансовой устойчивости компаний. Сохранение финансовой устойчивости на допустимом уровне требует создания механизма сбалансированного управления деловой активностью на различных стадиях экономического цикла развития.

Совокупное воздействие внутренних конъюнктурных факторов на деятельность компании может приводить как к позитивным, так и негативным последствиям, что отражается на динамике темпов изменения экономического потенциала и глубине экономических колебаний, что приводит к неустойчивому состоянию.

Деловая активность представляет собой результирующее воздействие различных видов деятельности (производственной, инновационной, финансовой, маркетинговой, экономической и др.) на общее состояние компании.

Темпы изменения каждого вида деятельности влияют на общий индекс деловой активности компании.

Учитывая, что в процессе функционирования компании одновременно осуществляется текущая деятельность и развитие компании, то деловая активность представляет собой синтез активности текущей деятельности, активности стра-

тегического развития, а также социальной активности коллектива и активности воздействия внешней среды.

Сбалансированное управление всех видов активностей требует установления радиоэлектронных экономических пропорций между темпами всех видов деятельности для обеспечения финансовой устойчивости компании. Наличие диспропорций между темпами развития различных видов деятельности способствует появлению кризисных состояний.

Сбалансированное управление инновационным развитием предусматривает наличие концепции механизма управления деловой активностью, которая включает:

- разработку механизма оценки воздействия факторов отдельных видов деятельности на экономические колебания общего состояния компании;
- разработку экономической модели, учитывающей взаимосвязи конъюнктурных и внутренних факторов, как объективных причин возникновения цикличности деловой активности;
- создание методики сбалансированного планирования показателей деловой активности обеспечивающей необходимую финансовую устойчивость компании в период развития;
- разработку организационного механизма управления темпами развития составляющих элементов деловой активности на основе соблюдения экономических пропорций;

Сбалансированное воздействие факторов на деловую активность позволит регулировать появление или снижение уровня экономических колебаний, хотя полностью избежать их практически невозможно.

Факторы текущего функционирования отражаются прежде всего на производственной активности. К группе таких факторов можно отнести:

1. Факторы снижения затратоемкости продукции (услуг), основных, обеспечивающих и управленческих процессов;
2. Факторы повышения уровня использования ресурсов: материальных, трудовых, финансовых;
3. Факторы повышения уровня организации процессов: производственных, трудовых, управленческих.

Производственная активность отражается прежде всего на темпах изменения показателей, характеризующих различные аспекты производства, в частности:

- объемы производства;
- затратоемкость деятельности;
- производительность производства;
- уровень загрузки оборудования и подразделений;
- отдача используемых ресурсов производственных площадей, персонала, материалов, оборудования);
- уровень технологических потерь.

По каждому показателю определяется индекс относительного изменения (от достигнутого ранее или нормативного), который затем используется для определения интегрального индекса производственной активности ($I_{п.а.}$), как одной из оставляющих деловой активности, т.е.

$$I_{п.а.} = \prod_{i=1}^n I_i.$$

Величина индекса производственной активности $I_{п.а.} > 1$ свидетельствует о росте активности производства, $I_{п.а.} < 1$ означает снижение производственной активности, $I = 1$ характеризует сохранение активности на достигнутом ранее уровне. Анализ локальных составляющих производственной активности позволяет выявить слабые звенья производственной цепочки (по А.А. Богданову) и принимать целенаправленные решения.

Аналогичная методика используется для оценки других составляющих деловой активности.

В условиях инновационного развития, когда растет индекс инновационной активности, происходит нарушение экономического равновесия компании и возникает неравновесное состояние, при котором объективно снижается производственная активность из-за необходимости распределения производственной мощности для выпуска товарной продукции и освоения инновационных изделий. В связи с этим, необходимо определить рациональные пропорции распределения производственной мощности по критерию финансовой устойчивости компании. Пропорции определяются по правилам «золотой пропорции» (или

«золотого сечения») на основе пифагорейского учения о числовой гармонии мира.

Механизм управления активностями всех видов деятельности компании в процессе инновационного развития позволит обеспечить сбалансированное состояние компании в неравновесных условиях.

Литература

1. *Анискин Ю.П., Бударов А.Ю.* и др. Управление инвестиционной активностью / под ред. Ю.П. Анискина. М.: Омега-Л, 2002. 272 с.
2. *Анискин Ю.П., Бульканов П.А.* и др. Управление корпоративными изменениями по критерию устойчивости: монография / под ред. Ю.П. Анискина. М.: Омега-Л, 2010. 404 с.
3. *Анискин Ю.П., Жмаева И.В.* и др. Корпоративное развитие компании: сбалансированность, устойчивость, пропорциональность: монография / под ред. Ю.П. Анискина. М.: Омега-Л, 2012. 359 с.
4. *Богданов А.А.* Тектология: всеобщая организационная наука: в 2 кн. / под ред. Л.И. Абалкина и др. М.: Экономика, 2000.
5. *Лукичева Л.И.* Управление интеллектуальным капиталом. М.: Омега-Л, 2007. 552 с.
6. *Поннер Р.* Мониторинг исследований будущего // Форсайт-Foresight-Russia. 2012. Т.6. № 2. С.56-72.

Анискин Юрий Петрович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента МИЭТ.

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

УДК 334.02

Механизм взаимодействия власти и бизнеса как составляющая корпоративной экономики

М.В. Добрынина

Национальный исследовательский университет «МИЭТ»

В данной статье рассматривается механизм взаимодействия власти и бизнеса для решения социальных и экономических целей и целей обеих сторон в рамках государственно-частного партнерства, которое, в свою очередь, определяет, как функционирует корпоративная экономика.

Ключевые слова: правительство, бизнес, сотрудничество, государственно-частное партнерство, экономика, корпоративная экономика.

Современная политическая элита в условиях затянувшегося кризиса экономики все больше заинтересована в установлении тесных взаимосвязей с бизнесом, чем в развитии социальной сферы. Контакты власти с населением ограничиваются лишь пиар -кампаниями в период выборов. Традиционные политические институты лишь создают образ демократии, являясь способом подтверждения легитимации существующей власти. Распространение государственно-частного партнерства сильнее «связало» власть и бизнес.

Необходимо отметить, что важность изучения механизмов взаимодействия государственной власти с различными бизнес - структурами в современной России очевидна и актуальна. Термин «государственно-частное партнерство» и используется в различных нормативных актах федерального уровня, и прежде всего в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года[1]. В отношениях власти и бизнеса в управленческой практике в современной России используется государственно-частное партнерство, представляющее собой форму взаимодействия государства и част-

ных компаний для решения социально-экономических задач и достижения целей обеих сторон.

Система политэкономических отношений, при которой наиболее влиятельные группы интересов напрямую вовлечены не только в процесс формирования, но и реализации государственной политики - есть корпоративная система.

Корпоративизм – естественное стремление человека удовлетворять свои интересы при содействии других людей, причем не за их счет, а с их помощью и поддержкой, через развитие своего сообщества. Если учесть, что жизнь общества протекает в рамках, по крайней мере, двух групп отношений, складывающихся между людьми: социально-экономических, в основе которых лежат отношения собственности, и организационно-экономических, связанных с реальным взаимодействием людей в области организации деятельности и производства, методами их регулирования, хозяйствования, - то корпоративные отношения могут рассматриваться как в качестве одной из составляющих организационно-экономических отношений рыночной экономики, так и в качестве способа (метода) регулирования совместной деятельности. Каждая страна имеет собственную модификацию социально-экономического развития, которая отличается не только инструментами и механизмами, но, прежде всего, уровнем эффективности их функционирования.

Корпоративизм может быть представлен трипартистской моделью (государство, бизнес, профсоюзы), а может иметь двусторонний характер (главными участниками являются предпринимательские ассоциации и экономические министерства и ведомства). Наличие только двух "партнеров", т.е. бизнеса и носителей высшей государственной власти, имеет преимущественно неформальный характер взаимодействия. Основания для корпоративизма в России были заложены с начала 90х годов, то есть с момента начала демократизации. Монополии в газовой, железнодорожной, электрической областях промышленности, складывающиеся олигополии в масс-медиа, нефтяной и алюминиевой промышленности делают вполне вероятным развитие по корпоративистскому сценарию.

Таким образом, корпоративизм означает принципиальную закрытость важнейших сфер политической и экономической жизни.

Британский социолог К.Крауч [2] сделал вывод о том, что и в западноевропейских странах конца XX века все большую роль играют связи крупных корпо-

раций с правительствами стран, уже в масштабе глобализации. В этих партнерских отношениях политическая элита замкнута, заинтересована в налаживании связей с влиятельными менеджерами корпораций, а не в реализации программ, отвечающих интересам граждан. По наблюдениям Крауча, уже в начале 1990-х в политику стали приходить пересекающиеся сети всевозможных советников, консультантов и лоббистов, представлявшие интересы корпораций, которые искали расположения со стороны правительства. Он также утверждает, что синтез корпораций и правительства и глобализация ведут к формированию новой правящей элиты (чиновники и бизнесмены).

Заметна и тенденция формирования новой роли крупного бизнеса: он в полной мере становится политическим игроком. Как отмечают некоторые российские исследователи, «крупные государственные корпорации все в большей степени играют роль квазипартий, обеспечивающих коммуникацию между разными этажами власти и общества, а также представляющих интересы политических кланов»[3]. При этом госкорпорации подменяют партии и в электоральном, и в более широком функциональном смысле.

Следует отметить и то обстоятельство, чем больше государство вступает в партнерство с бизнесом, тем больше оно лишается навыков и квалификации в отданных бизнесу и «утерянных» им сферах. Далее власти вынуждены передавать бизнесу все больше обязанностей и оплачивать услуги всевозможных консультантов. Итогом этого по К.Краучу становится следующее: поскольку считается, что знания, необходимые для управления и контроля, остались почти исключительно в ведении коммерческих корпораций, то они получают стимулы к тому, чтобы использовать эти знания ради увеличения собственной прибыли. Такой подход может пагубно сказаться на экономике и множить коррупцию.

Кроме того, схема государственно-частного партнерства предполагает, что взаимодействие государства и бизнеса приобретает непрерывный характер: срок действия госконтрактов может достигать десятков лет. Заказчик, то есть государство, при этом попадает в сильную зависимость от подрядчика и не имеет иных рычагов воздействия, кроме как штрафные санкции (при этом ущерб, нанесенный исполнителем, еще нужно доказать). Таким образом, в связке «власть-бизнес» частные корпорации обладают большей свободой действий, за-

частую власть не имеет достаточно рычагов, для того чтобы реально повлиять на реализацию проекта, который она сама же бизнесу и заказала.

Отечественный опыт реализации государственно-частного партнерства преимущественно связан с возрастанием роли государства. Процессы огосударствления ряда крупных корпораций привели к стремлению поставить все под контроль, использовать, по выражению С. Перегудова, добровольно-принудительное социальное спонсорство [4].

Сам термин «государственно-частное партнерство» является дословным переводом английского термина «public-private partnership» (PPP) и давно применяется в зарубежных государствах (Франции, Великобритании и др.). «ГЧП - партнерство государства и частного бизнеса в любом виде. Оно включает в себя самые различные формы: от государственного заказа до приватизации. Концессия, аренда и вклады в уставный капитал государственных или частных компаний и приобретение долей государством в этих частных компаниях - промежуточные формы партнерства. В это понятие не входит то, что государство делает самостоятельно без участия частного бизнеса»[5].

Отметим, что государственно-частное партнерство строится на принципе, который предполагает, что не государство подключается к проектам бизнеса, а наоборот, государство приглашает бизнес принять участие в реализации социально значимых проектов. Корпоративизм сулит четкую выстроенность управленческих структур во всех сферах жизни, четкость и единообразие в проведении политической линии государства на всех уровнях функционирования власти, консолидацию общества на основе социального партнерства, – т.е. социальный мир. К этому нужно добавить возросшую роль государства в экономике, наличие целостной и последовательной экономической политики и т.д. Все это, безусловно, позитивные ценности.

Но обратной стороной корпоративизма могут оказаться государственный патернализм, снижение роли общественных союзов и объединений, которые становятся не столько самостоятельными союзами, сколько “приводными ремнями” государственной политики в соответствующих сферах жизни общества. Кроме того, придется иметь дело с огосударствлением союзов и объединений, а в нашей стране, еще не полностью изжившей свое советское прошлое, это будет слишком напоминать его черты.

Литература:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года // Собрание законодательства РФ. 2008. № 47. Ст. 5489.
2. **Крауч К.** Постдемократия. М. Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2010. 192 с.
3. **Петров Н.** Корпоративизм vs регионализм // Pro et Contra. 2007. Июль-октябрь. С.12-19.
4. **Перегудов С.П., Семенов И.С.** Корпоративное гражданство. Концепции, мировая практика и российские реалии. М.: Прогресс-Традиция, 2008. 448 с.
5. Барьеры развития механизма ГЧП в России. М.: НПФ «Экспертный институт», 2010. 32 с.

Добрынина Мария Владимировна – кандидат политических наук, доцент кафедры экономической теории и финансов МИЭТ.

Особенности восприятия потребителей при реализации товаров на рынке высокотехнологичной продукции

Г.Д. Костина, А.В. Торгашова

Национальный исследовательский университет «МИЭТ»

В статье рассмотрен процесс восприятия высокотехнологичной продукции, который авторы связали с процессом принятия решения о покупке на различных типах рынков. Также были выявлены неопределенности с которыми сталкиваются потребители и производители при реализации товаров на рынке высокотехнологичной продукции.

Ключевые слова: высокотехнологичная продукция (ВП), восприятие потребителей, неопределенности, процесс принятия решения о покупке.

В процессе реализации высокотехнологичной продукции появляется объективная необходимость в разработке такой товарной номенклатуры, чтобы она соответствовала ожиданиям и удовлетворяла требованиям потребителей. Сущность планирования, формирования, реализации и управления номенклатурой высокотехнологичной продукции заключается в том, что товаропроизводитель своевременно разрабатывает и предлагает определенную совокупность товаров, которые, соответствуя в целом профилю его производственной деятельности, наиболее полно удовлетворяют требованиям определенных категорий потребителей.

Требования к рациональности номенклатуры предъявляются в зависимости от конъюнктуры рынка (ценностей, знаний, реакций потребителей, а также социально-экономических, правовых и других характеристик окружающей среды). Номенклатура высокотехнологичных товаров весьма разнообразна, и поэтому производителям высокотехнологичной продукции при реализации таких товаров необходимо учитывать особенности на рынке, которые связаны с известной непредсказуемостью восприятия потребителей, еще более возрастающей в условиях повышения темпов обновления. Для решения этой проблемы

необходимо изучать восприятие, различных сегментов рынка на высокотехнологичную продукцию. Восприятие потребителей – это процесс, при котором ощущения выбираются, систематизируются и интерпретируются потребителем. Общая схема процесса восприятия представлена на Рис.1.



Рис. 1 Общая схема процесса восприятия потребителями

Восприятие потребителями имеет следующие свойства:

- предметность – объект воспринимается не как бессвязный набор ощущений, а как целостный образ;
- структурность – объект воспринимается сознанием в качестве абстрагированной от ощущений смоделированной структуры;
- компактность – на восприятие оказывают влияние обстоятельства, в которых оно получено;
- апперцептивность – на восприятие оказывают влияние психологические особенности человека;
- избирательность – выделение одних объектов от других;
- осмысленность – объект сознательно воспринимается, мысленно называется (связывается с определенной категорией);
- эффект новизны – новому придается большее значение, чем старому.

Следовательно, восприятие потребителей является сложным процессом и зависит от соотношения поступающей информации и особенностей лиц, принимающих решения на предприятии, их отношения к миру и окружающей среде.

Каждой составляющей процесса восприятия лицами, принимающими решения о покупке высокотехнологичной продукции свойственно определенное состояние. Авторы статьи рассматривают вопрос шире, связывая составляющие восприятия с процессом принятия решения о покупке (табл.1).

Осведомленность помогает лицам принимающим решение о покупке, узнать о новом высокотехнологичном товаре без полной информации о техноло-

гии, ноу-хау или товаре. У них появляется интерес, и они приступают к поиску информации.

На стадии интереса они заинтересованы в информационном поиске, если у них возникла потребность в этом товаре. Однако у промышленных потребителей может возникнуть потребность и без осведомленности, в таком случае они приступают к поиску информации об удовлетворении потребности, минуя стадию «осведомленность», а степень заинтересованности зависит от вовлеченности и мотивации потребителя. Если у потребителя не возникает интереса, то восприятие принимает отрицательный характер.

Таблица 1

*Составляющие восприятия и их связь с процессом принятия
решения о покупке*

Этапы принятия решения о покупке	Составляющие восприятия потребителей					
	Отсут- ствует	Осве- домлен- ность	Интерес	Оценка	Проба	Полное восприя- тие
Возникновение по- требности		+	+-			
Поиск информации	+	+	+-			
Оценка альтернатив		+	+	+-	+-	
Выбор товара и Покупка		+	+	+-	+-	+-
Послепокупочное поведение						+-

При появлении интереса потребитель приступает к оценке товара. Он принимает решение, имеет ли смысл опробовать новую технологию, сравнивает, оценивает альтернативы и апробирует товар для подтверждения представления о его ценности и оправданных ожиданий. Только после получения необходимой для принятия решения информации лица, принимающие решения решают покупать высокотехнологичный товар или отказаться от него.

Реакции лиц принимающих решения о покупке, начиная с этапа оценки альтернатив, восприятие может носить негативный характер. Это зависит от того,

что именно потребитель добавляет к «старым» неискаженным ощущениям, придавая им определенное значение. Другими словами, потребитель, узнав товар лучше, может не понять его принцип действия, или товар окажется слишком дорог для него. Тогда потребитель может отказаться от покупки.

Как показали исследования [1], на взаимодействие производителей с потребителями, влияют следующие группы неопределенностей: информационная неопределенность; неопределенность спроса; технологическая неопределенность; неопределенность со стороны конкурентного окружения; экологическая неопределенность; организационная и финансовая неопределенность.

Информационный (когнитивный) неопределенность связана с недостатком информации у потребителя о производителе продукции, самом товаре, его функциональных возможностях или со спецификой терминологии при описании товара, что влияет на возникновение разного рода дистанций между производителем и потребителем.

Неопределенность спроса вызвана, во-первых, грамотной политикой разработки ассортимента и факторами, на нее влияющими, во-вторых, жизненным циклом товара, в-третьих, психологическими типами лиц, которые принимают решение о покупке, в-четвертых, особенностями структуры товара.

Различают общие и специальные факторы разработки номенклатуры. К общим факторам относятся: спрос и рентабельность, а к специальным факторам: сырьевая и материальная база производства, достижения научно-технического прогресса, организация технологического процесса. Высокотехнологичная продукция обладает быстрым устареванием (коротким жизненным циклом), а смена ее поколений происходит стремительными темпами, что затрудняет прогнозирование и определение объемов продаж. Стадия разработки и внедрения, помимо финансовых затрат, требует больших временных затрат, а промышленных покупателей сложно привлечь к высокотехнологичной продукции из-за технологического несоответствия, которое проявляется в сомнениях и знаниях разных сегментов, отличающихся разными уровнями принятия высокотехнологичной продукции, которые оказывают влияние на процесс покупки. Потребители не всегда обладают необходимой квалификацией и знаниями при использовании высокотехнологичных товаров. Нередко они сталкиваются с недоработками в товаре (например, ошибками в программном обеспечении). Некоторые товары

обладают непредсказуемостью в эксплуатации и не оправдывают ожидания пользователей. Многие товары не имеют материальной составляющей, что усложняет оценку их качества и свойств, при реализации на рынок.

В основе *технологической неопределенности*, которая связана с таким свойством, как контактность, лежит неуверенность промышленного потребителя в том, что продукт будет удовлетворять потребности и соответствовать всем заявленным требованиям, а уровень его знаний обеспечит комфортное использование продукта.

Неопределенность со стороны конкурентного окружения состоит в особенностях самих высокотехнологичных продуктов, которые появляются в разных отраслях, и производителям трудно выявить конкурентов, а потребителям из множества моделей выбрать товар, соответствующий их потребностям и ожиданиям.

Производители, действующие на рынке, в основном многопрофильные, а не узкоспециализированные, поэтому разработчикам необходимо проводить анализ не только прямых конкурентов, но и косвенных и неявных, которые представлены в табл.2 [2].

Таблица 2

Конкуренты на рынке высокотехнологичной продукции

<i>товары</i>	
<i>схожие</i>	<i>разные</i>
<i>Прямые конкуренты</i> - предприятия (могут находиться в других отраслях), предлагающие товары одной и той же категории потребителей	<i>Косвенные конкуренты</i> – предприятия из разных отраслей, предлагающие разные продукты одной и той же категории потребителей
<i>Товарные конкуренты</i> - Предприятия, в том числе из других отраслей, предлагающие одинаковую продукцию разным категориям потребителей	<i>Неявные конкуренты</i> - предприятия различного профиля из других отраслей

Рассматривая прямых конкурентов, предприятие должно знать, на каких потребителей они ориентируются. Если предприятие разрабатывает, например, программное обеспечение, ориентируясь на одни и те же сегменты, то необхо-

димо учитывать, что потребности и приоритеты других сегментов могут быть разными и отличаться от их постоянных покупателей.

В основе *экологической неопределенности* лежит негативный эффект, связанный с осмысленностью реакций на ВП, который может оказывать влияние на состояние людей, например, сотрудников предприятия в процессе работы с применением высокотехнологичной продукции. Многие высокотехнологичные товары несут вред физическому и психологическому здоровью человека (например, компьютерная техника, бытовое и медицинское оборудование излучают электромагнитные волны). Этот фактор может оказывать сдерживающее влияние на покупателей и приводит к разрыву отношений между производителем и потребителями.

Так как высокотехнологичные товары могут включать две составляющие – материальную и нематериальную, то их продажи являются частью сделки в сфере интеллектуальной собственности, что усложняет процесс ценообразования из-за необходимости оценки стоимости знаний, который приводит к появлению *финансовой неопределенности*.

В ряде случаев стоимость физической составляющей несопоставима со стоимостью информации. Стоимость самого продукта (например, программного обеспечения) может быть ниже стоимости услуг по внедрению, поддержке и консалтингу. Причем финансовая неопределенность может возникать как у производителей, так и у промышленных потребителей. Например, разные психологические типы потребителей неодинаково относятся к цене высокотехнологичного товара, а также осмысливают и оценивают две его составляющие.

Авторами статьи был рассмотрен традиционный процесс восприятия на высокотехнологичные продукты на этапах принятия решения о покупке. Однако потребители в силу своих психологических особенностей по-разному реагируют на высокотехнологичные товары, как на рынке B2C, так и на рынке B2B, что значительно затрудняет процесс их реализации. Например, у потребителя отсутствует опыт использования подобных товаров, и раздражители, действующие на сознание потребителя, могут обрабатываться необъективно. Поэтому производителям высокотехнологичной продукции при реализации следует учитывать особенности взаимодействия и специфику этих свойств потребителями на рынках B2C, B2B и B2G.

Рынок высокотехнологичных продуктов формируют существующие и потенциальные покупатели с соответствующими количественными и качественными характеристиками потребностей в продукции. Потребителями (заказчиками) могут быть как организации, так и частные лица и даже государство в зависимости от типа высокотехнологичного товара. Например, ООО «Научно-производственный центр СИСТАЛ», специализирующийся на автоматизации сложного технологического оборудования, обеспечение компьютерного управления высокотехнологичными механизмами и процессами, контроль и обработка параметров технологического процесса, взаимодействует с различным типами покупателей, как промышленными предприятиями, так и частные лица.

Рынки B2C, B2B и B2G - это рынки со своими каналами реализации товаров и механизмами коммуникации с потребителями.

Известная классификация потребителей по психологическим типам на рынке B2C (ее можно отнести и к другим рынкам, так как во всех случаях решения принимают люди, только на рынках B2B и B2G существуют определенные ограничения) базируется на основных жизненных ценностях представителей целевой группы их стиле жизни и потребностях [3, 4]. Каждая группа обладает уникальным психологическим портретом: комбинацией психологических, демографических и социальных характеристик, которые обуславливают реакции на стимулы внешней среды.

Анализ литературных источников позволил авторам статьи выделить поведение разных психологических типов на рынке и их принятие высокотехнологичной продукции [5, 6]. Ученые В.П. Баранчев и Дж.А. Мур применяют понятия «новаторы», «ранние последователи», «провидцы», «консерваторы», не только к потребителям рынка B2C, но к промышленным потребителям.

Новаторы активно следят и принимают технологии-новинки. Порой они пытаются получить доступ к ним еще до запуска официальной программы реализации. Это связано с тем, что технология занимает центральное место в их жизни независимо, от того, какие функции она выполняет. Они интересуются любой значительной новинкой и часто делают покупки просто ради удовольствия изучить возможность нового устройства.

Ранние последователи, в отличие от новаторов, не разбираются в технологических тонкостях, поэтому с осторожностью принимают новый товар. Это люди,

которые могут легко оценить их и соотнести эти потенциальные преимущества со своими интересами, а решение о покупке будет основано на степени этого соответствия.

Раннее большинство отличается от ранних последователей пристрастием к технологиям, но в конечном счете ими движет хорошо развитый практицизм, т.е. они принимают в первую очередь функциональные свойства товара. Поэтому они предпочитают подождать и сначала увидеть, как с ВП справляются другие, ознакомиться с авторитетными источниками информации и уже, затем покупать его.

Позднее большинство разделяют позицию раннего большинства, но тут есть очень важное отличие. Раннее большинство способны самостоятельно справиться с высокотехнологичным продуктом, а позднему большинству недостаточно знаний для использования продукта. В результате они реагируют на продукт как общественный стандарт.

Последняя группа – увальни. Они просто не хотят иметь ничего общего с высокотехнологичным товаром по разным причинам. Они покупают высокотехнологичный продукт в том случае, если он «погребен» в недрах другого продукта, например, микропроцессор, встроенный в систему автомобиля.

Потребители на рынке B2B - юридические лица (организации), потребители на рынке B2G - государственные предприятия и учреждения.

Особенности рынка B2B состоят в том, что выбор покупателя больше базируется на рациональных соображениях, чем на личных амбициях, решение о заказе и покупке принимается коллективом специалистов (см. Табл. 3).

На рынке B2B предприятие продает товары другим организациям для их собственного использования или для перепродажи. Товары могут использоваться в производстве сырья, материалов, комплектующих, капитального оборудования и услуг. Нужды потребителей на данном рынке технически сложные, а процесс принятия решения о покупке длительный. Небольшое число покупателей на рынке B2B способствует формированию долгосрочных отношений между участниками рынка.

Таблица 3

Принятие решения о покупке промышленным потребителем

	Пользователь	Советники	Лица влияющие на выбор	Контролирующие отношения потребителя с производителем	Снабженцы	ЛПР
Выявление потребности	XX X	X				
Определение характеристик ВП	XX	XX	XXX			
Критический анализ продавцом		X		X	XX X	
Анализ предложения, предварительные переговоры	X	X	X		XX	X X
Выбор продавца		X			XX X	X XX
Оценка результатов	XX X					

При анализе промышленных потребителей также учитываются особенности предприятий высокотехнологичной продукции. Здесь решения о покупке всегда принимаются конкретными людьми, следуя определенным правилам, действующим на предприятии. Существенным фактором является то, кто покупатель - государственное учреждение или коммерческое предприятие.

На рынке B2 G процесс покупки всегда значительно формализован и часто реализуется на конкурсной основе (на основе тендеров). Государство с одной стороны, является потребителем инновационной сложной продукции, а с другой

стороны, поддерживает и финансирует высокотехнологичные разработки в разных отраслях.

На рынке B2B, в отличие от B2G, степень формализации процесса закупки может значительно различаться. На это влияет размер предприятия. Крупные предприятия используют централизованные системы, небольшие предприятия - децентрализованные системы, делегируя полномочия более низкому уровню, что ускоряет процесс закупки, но не делает его экономичным. Кроме того, на промышленных потребителей влияют «организационная культура», стратегия снабжения и внешнее окружение.

Промышленные предприятия обращают особое внимание на природу приобретаемого продукта, она в значительной степени определяет реакцию на продукт. Особенно это проявляется в областях, характеризующихся высокими темпами научно-технического прогресса. Взаимозаменяющие технологические инновации появляются на рынке настолько часто, что у промышленного потребителя возникает опасение купить продукт, который устареет прежде, чем купится его приобретение. При покупке, например, персонального компьютера или программного продукта всегда следует ожидать, что компьютер с более совершенными качествами или программный продукт на новой платформе появится уже через год.

Кроме того, потребитель на рынке B2B реагирует на продукт с точки зрения своих профессиональных качеств. Высокотехнологичный продукт для обычного пользователя должен отличаться простотой использования, высокой степенью автоматизации, улучшенным дизайном, приближенной к обычной жизни терминологией, наличием разветвленной сети подсказок. Обычный пользователь заинтересован только в простоте и высоких потребительских свойствах продукта (ПК или ПО) как товара. При покупке ВП он руководствуется, скорее, субъективными факторами, нежели объективными, отражающими искусство исполнения продукта.

Пользователя - профессионала потребительские свойства продукта интересуют значительно меньше, главное достоинство продукта для него заключается в его функциональной наполненности и широких технологических возможностях. Проблемная область, для автоматизации которой предназначен продукт, должна им профессионально обслуживаться. Продукт данного типа недоступен без

предварительного обучения, не отличается простотой и использования. Как правило, такой программный продукт, наряду с возможностями автоматизации, например, технологических операций, имеет возможности для «ручной» обработки информации, что диктуется потребностью пользователей решать нетиповые задачи.

Продукт для профессионалов-разработчиков призван быть индустриальным средством для создания новых информационных продуктов. Его потребительские качества определяются только тем, можно или нет, с его помощью добиться желаемого результата. Неудобный, но эффективно решающий задачу продукт предпочитается любому другому, менее эффективному, но удобному.

Авторы статьи особо выделяют, что, во-первых, высокотехнологичный товар воспринимается промышленными потребителями как товар, который частично или полностью способен изменять его привычную сферу деятельности и отлаженную организацию труда. Это приводит к необходимости управления реакцией потребителей при выходе на рынок с новым товаром. Во-вторых, их реакция изменяется с переходом высокотехнологичного товара с одной стратегической организационной единицы на следующую в соответствии с психологическими, социально-экономическими особенностями потребителей этих сегментов. В-третьих, при реализации высокотехнологичных товаров возникает когнитивный разрыв между производителем и потребителями, который способствует появлению их негативной реакции на товар. Таким образом, возникает задача предоставления совокупности выгод высокотехнологичных товаров так, чтобы потребители не только положительно реагировали на высокотехнологичную продукцию, но и были готовы заплатить максимальную цену за их приобретение.

Литература:

1. **Торгашова А. В.** Риски, возникающие при взаимодействии производителей со стратегическими организационными единицами при реализации высокотехнологичной продукции [Текст] / А. В. Торгашова // Вопросы экономических наук. 2013. № 6. С. 45–50.

2. **Альтишулер И.Г.** Стратегическое управление на основе маркетингового анализа. Инструменты, проблемы, ситуации. М.: Вершина, 2006. 232 с.
3. **Коньшева М.В.** Промышленный маркетинг: Уч. пособие / Под редакцией Н.К. Моисеевой. М.: МИЭТ, 2008. 304с.
4. **Моисеева Н.К., Костина Г.Д.** Поведение потребителей на рынке товаров и услуг. М.: Омега-Л, 2008.
5. **Баранчев В.П.** Подход к управлению знаний в управлении инновациями // Вестник Университета: Государственный университет управления (ГУУ). 2003. №2(6). С. 39-46.
6. **Мур Джеффри А.** Преодоление пропасти. Маркетинг и продажа хайтек-товаров массовому потребителю. М.: Вильямс, 2006. 136 с.

Костина Галина Дмитриевна – кандидат экономических наук, профессор кафедры «Маркетинг и управление проектами» МИЭТ.

Торгашова Анастасия Владимировна – старший преподаватель, соискатель ученой степени кандидата экономических наук кафедры «Маркетинг и управление проектами» МИЭТ.

Эффективность инвестиционной деятельности: возможности межстрановых сопоставлений

Т.Н. Маршова

*«Институт макроэкономических исследований»
Минэкономразвития России*

В.И. Истомин

*с.н.с. ФБНУ «Институт макроэкономических исследований»
Минэкономразвития России*

В статье рассмотрены возможности межстрановых сопоставлений и проведен сравнительный анализ эффективности инвестиций в российской экономике и по группам стран с развитой, развивающейся и переходной экономикой. Сделан вывод о том, что по абсолютным объемам валовое накопление в России находится примерно на уровне, характерном для стран с развивающейся экономикой и существенно меньше уровня, характерного для промышленно развитых стран. В то же время инвестиционные потребности России существенно выше, чем в промышленно развитых странах. В условиях ограниченности инвестиционных ресурсов это актуализирует проблему повышения эффективности их использования.

Ключевые слова: инвестиции в основной капитал, инвестиционная деятельность, эффективность инвестиций, валовое накопление основного капитала.

Актуальность проблемы оценки эффективности инвестиций сегодня очень высока. Увеличение производственного потенциала национальной экономики, развитие инфраструктуры, повышение производительности, рост доходов в значительной степени определяются объемами и эффективностью инвестиционной деятельности. Инвестиции формируют технико-технологический уровень производства, что в условиях ускоряющегося научно-технического прогресса является одним из ключевых факторов конкурентоспособности. Инвестиции выступают комплексным индикатором деловой активности, поскольку тесно взаимосвязаны с основными макроэкономическими показателями, поэтому функционирование инвестиционной сферы позволяет судить о положении дел в экономике в целом.

Активизация процессов глобализации мировой экономики и международной экономической интеграции, растущая взаимозависимость национальных инвестиционных процессов определяют интерес к межстрановым сопоставлениям важнейших макроэкономических показателей, в числе которых находятся и показатели, характеризующие эффективность инвестиционной деятельности, как со стороны международных организаций, так и со стороны национальных органов государственного управления. Ввиду того, что методики расчета аналогичных экономических показателей в различных странах, как правило, имеют свои особенности, заключающиеся в составе объектов статистического наблюдения, методах сбора и обработки исходной информации, выборе единиц измерения, понятийном аппарате, методологических принципах и т.д. на международном уровне возникает проблема их сопоставимости.

С целью установления единого содержания, одинаковых методов исчисления и группировок статистических показателей международной статистикой был выработан ряд особых международных стандартов, в числе которых ведущее место занимает система национальных счетов (*CHC – System of National Accounts*). Данный международный стандарт регламентирует применение единых образных определений, классификаций и методов расчета взаимоувязанных показателей, описывающих все стадии воспроизводственного процесса в национальной экономике. В настоящее время СНС применяется более чем в 150 странах мира, в т.ч. и в России. Широта применения, унифицированность принципов построения делают показатели СНС наиболее пригодными для международных сопоставлений.

Расчет эффективности инвестиций представляет собой процесс определения конечных экономических результатов от реализации подлежащих использованию капитальных вложений. В СНС показателем, наиболее адекватно отражающим макроэкономический результат, является на уровне национальной экономики валовой внутренний продукт – ВВП, на уровне секторов экономики – добавленная стоимость. Для оценки инвестиционных затрат наиболее применим показатель валового накопления основного капитала, характеризующий вложение резидентами средств в объекты основного капитала.

Используемое в СНС понятие «валовое накопление основного капитала» аналогично или, во всяком случае, достаточно близко к понятию «инвестиции в

нефинансовые активы», используемому экономистами. Однако между валовым накоплением и нефинансовыми инвестициями есть разница. Так, в валовое накопление не входят иностранные капиталобразующие инвестиции, стоимость малоценных и быстроизнашивающихся предметов и запасных частей для капитального строительства, оборудование и инвентарь для бюджетных предприятий и организаций, а в нефинансовые инвестиции не включаются такие элементы валового накопления, как чистое приобретение ценностей, изменение запасов материальных оборотных средств, затраты на формирование основного стада, затраты из госбюджета на геолого –разведочные и буровые работы [1]. Тем не менее, объемы валового накопления и нефинансовых инвестиций близки друг к другу. Таким образом, в качестве исходных данных для межстрановых сопоставлений эффективности инвестиционной деятельности целесообразно использовать такие показатели СНС, как валовое накопление основного капитала и ВВП.

Для оценки современного состояния инвестиционного климата российской экономики и выявления наиболее вероятных путей развития инвестиционной сферы представляется целесообразным провести сопоставление масштабов, структуры и эффективности инвестиций в экономику России с масштабами, структурой и эффективностью инвестиций в других странах, относящихся к различным типовым группам, со сходным типом экономики и уровнем социально-экономического развития. Для типологизации стран использовалась классификация, принятая Международным валютным фондом (таблица 1).

В международной статистике, в частности в материалах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), принято выделять макроэкономические показатели по традиционной группе семи стран (G7), включающей США, Канаду, Японию, Германию, Великобританию, Францию, Италию. Из многочисленной группы стран с развивающейся экономикой были выбраны страны, близкие к России по уровню социально-экономического развития. Внутри этой группы выделяются быстроразвивающиеся страны БРИКС (*BRICS*), куда кроме России входят Бразилия, Индия, Китай, Южная Африка и страны Юго-Восточной Азии – Индонезия, Малайзия, Таиланд, Филиппины. Сравнение с посткоммунистическими странами Европы представляет интерес для анализа однородностью стартовых условий вхождения в рынок (при том, что Словакия,

Словения, Чехия и Эстония по классификации МВФ также включены в группу стран с развитой экономикой).

Таблица 1

Группировка стран по типу экономики и уровню социально-экономического развития

Основные страны с развитой экономикой (G7)	Страны с развитой экономикой	Новые индустриальные страны Азии	Страны с формирующимся рынком и развивающейся экономикой	Бывшие социалистические страны Европы
Великобритания Германия Италия Канада США Франция Япония	Австралия Австрия Бельгия Греция Дания Израиль Ирландия Исландия Испания Кипр Люксембург Мальта Нидерланды Новая Зеландия Норвегия Португалия Словакия Словения Финляндия Швейцария Швеция Чехия Эстония	Гонконг Южная Корея Сингапур	Аргентина Бразилия* Индия* Индонезия** Китай* Малайзия** Мексика Таиланд** Турция Филиппины** Чили Южная Африка*	Болгария Босния и Герцеговина Венгрия Польша Румыния Сербия Словакия Словения Хорватия Чехия Латвия Литва Эстония

* Страны - члены БРИКС

** Страны - члены Ассоциации стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН)

Межстрановое сопоставление эффективности инвестиционной деятельности проводилось на основе анализа следующих показателей:

- валового накопления основного капитала в текущих и сопоставимых ценах (млрд. долл.);
- темпов роста валового накопления основного капитала в сопоставимых ценах 2005 г. (в процентах);

- соотношения темпов роста ВВП с темпами роста валового накопления основного капитала (в постоянных ценах 2005, п.п.);
- доли валового накопления основного капитала в ВВП в текущих ценах (в процентах).

Для анализа эффективности инвестиций и межстрановых сопоставлений использовались динамические ряды статистических данных за 1991-2010 гг. ВВП, валового накопления основного капитала в текущих и сопоставимых ценах. Источники данных: статистика Росстата, ОЭСР, Всемирного банка, МВФ, ЮНИДО, национальных статистических служб.

Не являясь как таковыми показателями эффективности, абсолютные объемы валовых капиталовложений в то же время позволяют провести межстрановое сопоставление инвестиционной активности. Анализ объемов валового накопления основного капитала как в текущих, так и в сопоставимых ценах показывает, что и ведущие западноевропейские страны и Япония существенно отстают по этому показателю от США и Китая, в меньшей степени от Канады. Причем в отличие от других стран, испытавших инвестиционный спад в результате экономического кризиса 2008-2009 г., положительная динамика данных показателей в Китае прослеживалась на всем рассматриваемом временном отрезке.

В России после глубочайшего инвестиционного спада 1990-1998 гг. наступил период достаточно стабильного экономического роста, главными стимулами которого явились проведенные структурные реформы в сочетании с низким курсом рубля по отношению к ведущим мировым валютам, что положительно сказалось на внутреннем производстве и экспорте, и высокие цены на нефть. В результате объемы инвестиций в России приблизились к уровню, характерному в среднем для промышленно развитых стран (рисунок 1), в то же время значительно уступая уровню США и Китая (рисунок 2).

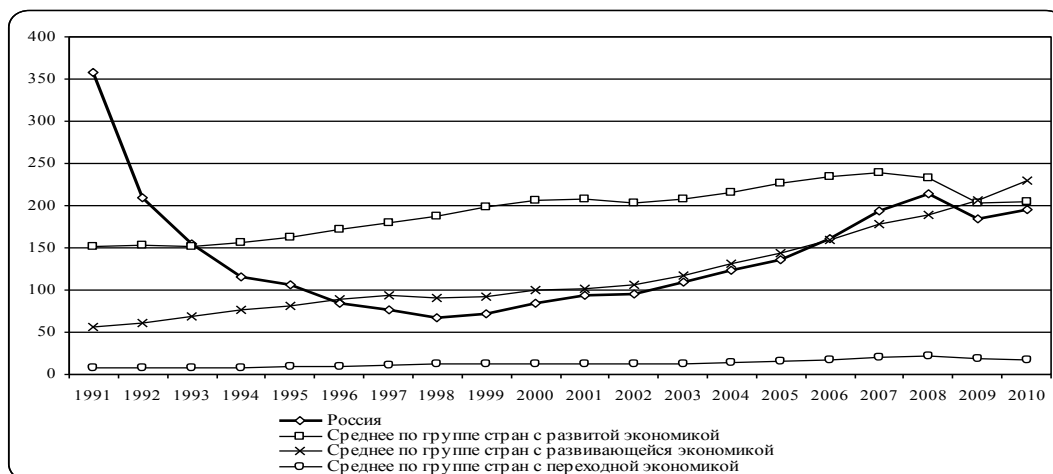


Рис. 1 - Валовое накопление основного капитала в 1991-2010 гг., в сопоставимых ценах, млрд. долл.

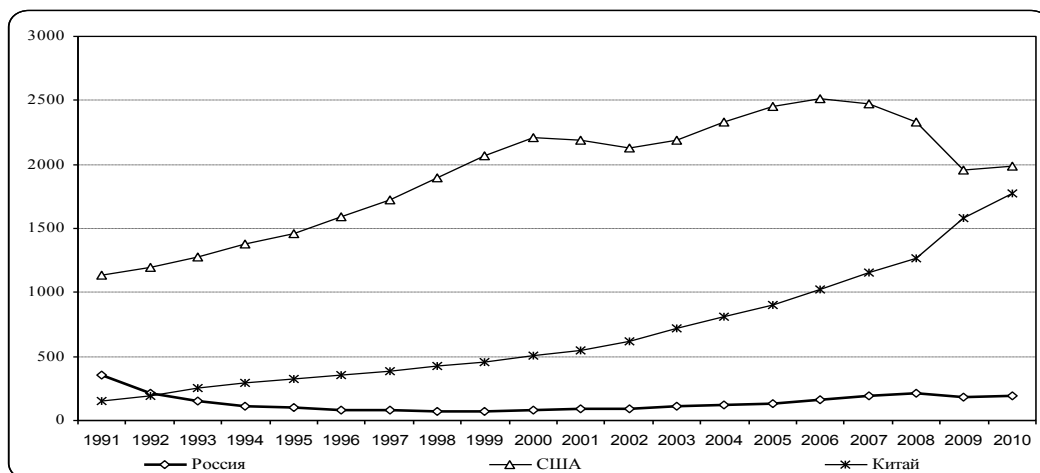


Рис. 2 - Валовое накопление основного капитала в 1991-2010 гг. в России, США, Китае, в сопоставимых ценах, млрд. долл.

Как видно из графиков, приведенных на рисунке 3, динамика валового накопления основного капитала носит циклический характер, обуславливаемый высокой волатильностью инвестиций и действием посткризисных факторов. Наиболее наглядными подтверждениями этого являются:

- практически повсеместный спад инвестиций (за исключением Китая, Индии и Индонезии) в 2009 г. как следствие разразившегося в 2008 г. мирового экономического кризиса с последующим восстановлением объемов валового накопления в 2010 г.;

- падение инвестиционных показателей после 1997 г. в странах Юго-Восточной Азии и Южной Кореи в результате долгового кризиса 1997 г., «второго финансового кризиса в Азии» (аналогично последствиям первого, «японского» кризиса 1973 г.);

- рост инвестиций в России, начиная с 1999 г., что явилось результатом преодоления политического и финансового кризиса 1998 года.

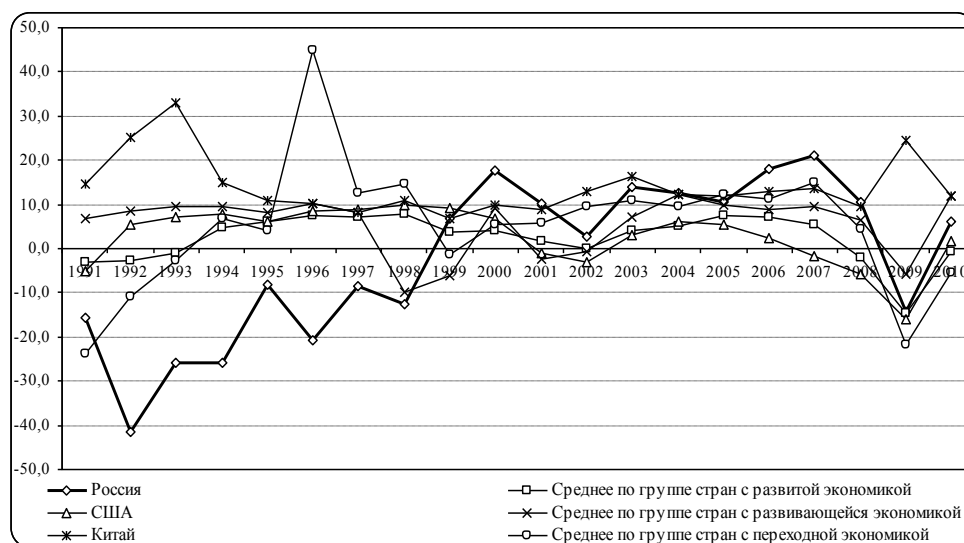


Рис. 3 Темпы роста валового накопления основного капитала в 1991-2010 гг., в процентах

Кроме того, на динамику показателей валового накопления основного капитала существенно влияет специфика отдельных стран. В США, Японии и Китае это масштабные внутренние источники инвестиций, в Китае к тому же – высокая доля государственного сектора в экономике, позволяющая обеспечивать необходимый уровень совокупных инвестиций, в России – ресурсоориентированная экономика, ставящая масштабы инвестиций в зависимость от мировых цен на энергоносители, в странах Юго-Восточной Азии – ориентация на внешние рынки и т.д.

В то же время анализ усредненных по пятилетиям данных, приведенных в таблице 2, позволяет выявить некоторые закономерности в динамике валового накопления:

– замедление темпов роста инвестиций в целом по группам стран с развитой и переходной экономикой;

– положительные темпы роста инвестиций с постепенным возрастанием в группе стран с развивающейся экономикой.

При этом в Китае в кризисном 2009 г. были зафиксированы наиболее высокие темпы роста валового накопления основного капитала среди всех стран в течение всего рассматриваемого временного периода – 24,5%; кроме того, несмотря на кризис, увеличение темпов роста инвестиций в течение последних трех лет было зафиксировано также в Индии и Австралии.

Высокие значения прироста инвестиций в России в 2000–2007 гг.: 12,7% во многом были связаны с их беспрецедентно низким базисным уровнем. При этом среднее значение темпов прироста инвестиций за 1991–2010 гг. оставалось отрицательным и самым низким из всех сравниваемых стран (-2,1%).

Таблица 2

Темпы роста валового накопления основного капитала по странам и группам стран, в процентах

Страны и группы стран	1991-2010 гг.	в том числе				2001-2007 гг. справочно*
		1991-1995 гг.	1996-2000 гг.	2001-2005 гг.	2006-2010 гг.	
Россия	-2,11	-23,37	-3,45	10,08	5,85	12,78
США	2,81	4,33	8,63	2,13	-5,38	1,64
Китай	13,94	19,68	9,17	12,45	14,85	12,64
Среднее по группе стран с развитой экономикой в том числе:	2,41	0,74	5,96	3,75	-2,86	4,55
Канада	3,39	-0,96	6,80	5,76	1,94	5,71
Великобритания	2,20	-0,35	6,32	2,95	-0,13	3,85
Германия	0,99	1,91	2,29	-2,02	1,77	1,11
Италия	0,68	-0,86	3,87	1,46	-1,74	2,54
Франция	1,47	-0,95	4,78	1,99	0,05	3,94
Япония	-1,17	-0,59	-0,50	-0,36	-3,24	-0,23
Продолжение Таблицы 2						
Среднее по группе стран с развивающейся экономикой в том числе:	5,53	8,49	2,26	5,23	5,45	6,34
Гонконг	3,61	8,68	1,59	1,08	3,09	0,79

Южная Корея	4,11	9,81	1,13	3,16	2,33	4,93
Сингапур	6,67	11,29	6,90	-1,51	9,98	3,65
Индонезия	5,58	10,17	-2,42	7,47	7,12	5,23
Малайзия	5,79	18,02	-1,28	1,98	4,46	5,11
Таиланд	2,29	10,24	-11,12	8,69	1,33	5,68
Аргентина	9,52	16,34	2,74	8,63	10,38	6,17
Бразилия	3,77	3,31	1,35	0,67	9,75	2,65
Индия	8,94	7,91	4,97	12,78	10,12	11,77
Среднее по группе стран с переходной экономикой	5,06	-5,30	15,26	9,56	-1,94	10,61

*Период 2001-2007 гг., выделен для сравнения как период устойчивого экономического роста российской экономики.

Таблица 3

Сравнение темпов роста ВВП и валового накопления основного капитала, процентных пунктов

Страны и группы стран	1991-2010 гг.	в том числе				2001-2007 гг. (справочно)
		1991-1995 гг.	1996-2000 гг.	2001-2005 гг.	2006-2010 гг.	
Россия	2,82	14,65	5,21	-3,95	-4,65	-6,20
США	-0,31	-1,79	-4,29	0,27	4,58	0,31
Китай	-3,47	-7,40	-0,55	-2,69	-3,23	-1,78
Среднее по группе стран с развитой экономикой в том числе:	0,01	0,98	-2,11	-1,03	2,21	-1,16
Продолжение Таблицы 3						
Канада	-0,97	2,71	-2,65	-3,22	-0,71	-2,64
Великобритания	-0,03	2,01	-2,67	-0,07	0,60	-0,89
Германия	0,47	0,12	-0,42	2,62	-0,44	0,94
Италия	0,25	2,14	-1,96	-0,57	1,39	-0,90
Продолжение Таблицы 3						
Франция	0,09	2,17	-2,06	-0,38	0,63	-1,30
Япония	2,14	2,01	1,47	1,67	3,42	1,89
Среднее по группе стран с	-0,99	-2,40	1,03	-1,19	-1,40	-1,61

развивающейся экономикой						
в том числе:						
Гонконг	0,43	-3,45	1,16	3,09	0,91	2,29
Южная Корея	1,28	-1,90	4,22	1,34	1,48	0,73
Сингапур	-0,20	-2,72	-1,00	6,35	-3,45	1,64
Индонезия	-0,76	-2,33	3,44	-2,74	-1,41	-2,75
Малайзия	0,15	-8,55	6,27	2,79	0,08	-0,94
Таиланд	2,22	-1,61	11,76	-3,57	2,29	-1,73
Аргентина	-5,07	-10,33	-0,07	-6,29	-3,61	-5,01
Бразилия	-0,69	-0,21	0,68	2,13	-5,34	-0,46
Индия	-2,35	-2,72	0,84	-5,79	-1,73	-4,39
Среднее по группе стран с переходной экономикой	-2,93	1,53	-10,41	-4,32	1,48	-4,39

Анализ показывает, что к концу рассматриваемого периода (2006–2010 гг.) у ведущих экономических держав, таких как США и Япония, индексы роста ВВП заметно превышали индексы инвестиций в основной капитал – соответственно на 4,6 и 3,4 п.п. В остальных странах «большой семерки» различие между индексами роста ВВП и индексами роста валового накопления составляло порядка 2 п.п. Это свидетельствует о преобладании в промышленно развитых странах интенсивной модели развития экономики и сравнительно высокой эффективности инвестиционных процессов.

Следует отметить, что в современном мире в условиях быстрой смены технологических укладов, перехода от индустриального к постиндустриальному информационному обществу, характеризующегося абсолютным и относительным ростом сферы услуг, постепенно утрачивается прямая связь между приростом инвестиций и динамикой ВВП. В условиях, когда драйверами экономического роста становятся, в первую очередь, новые идеи, все большее значение приобретают не традиционные инвестиции, а вложения в развитие нематериальных активов, в частности, человеческого капитала.

В России в течение последних лет сложилась экстенсивная модель развития, при которой рост инвестиций значительно опережает динамику роста ВВП (в

2001–2007 гг. на 6,2 п.п.). При этом можно констатировать, что с учетом высокой степени износа основных производственных фондов, значительной потребности в развитии инфраструктуры в России, инвестиции в производственный капитал смогут дать лишь незначительный прирост ВВП.

При анализе соотношения между темпами роста ВВП и валового накопления основного капитала следует учитывать наличие как прямой, так и обратной связи, а именно: не только рост инвестиций может способствовать приросту ВВП, но и увеличение ВВП является важнейшим источником расширения инвестиционных вложений.

Следует отметить, что сегодня по поводу причинной взаимосвязи между инвестициями и экономическим ростом существуют различные точки зрения. Так если ряд экономистов утверждает, что сбережения и соответственно увеличение инвестиций способствуют экономическому росту, то другие приходят к выводу, что экономический рост позволяет больше сберегать и соответственно инвестировать, то есть экономический рост является причиной инвестиций. Следовательно, снижение уровня инвестиций является следствием, а не причиной сокращения совокупного темпа роста экономики. Таким образом, единства мнений о наличии, направлении и количественных характеристиках связи «инвестиции – экономический рост» сегодня не существует. Оставляя подробное исследование этого вопроса за рамками данной статьи, отметим, что для увеличения производства и дохода накопление капитала является решающим фактором, а прирост капитала должен быть подкреплён соответствующим объемом инвестиций. В то же время рост дохода, являющийся результатом накопления капитала, или инвестиций, во многом определяет их объем, в первую очередь формируя финансовые источники инвестирования. Преобладающие формы и направления взаимосвязей «доход – инвестиции» и «инвестиции – доход» определяются конкретными условиями и факторами экономического развития стран на определенных временных интервалах.

Тем не менее, для определения динамики инвестиционной активности часто используют норму накопления, характеризующую долю капиталовложений в ВВП: чем выше норма накопления, тем больше (при прочих равных условиях) размеры капиталовложений. Как свидетельствует мировой опыт, норма валового

накопления имеет устойчивый характер и колеблется в относительно небольших пределах (рисунок 4).

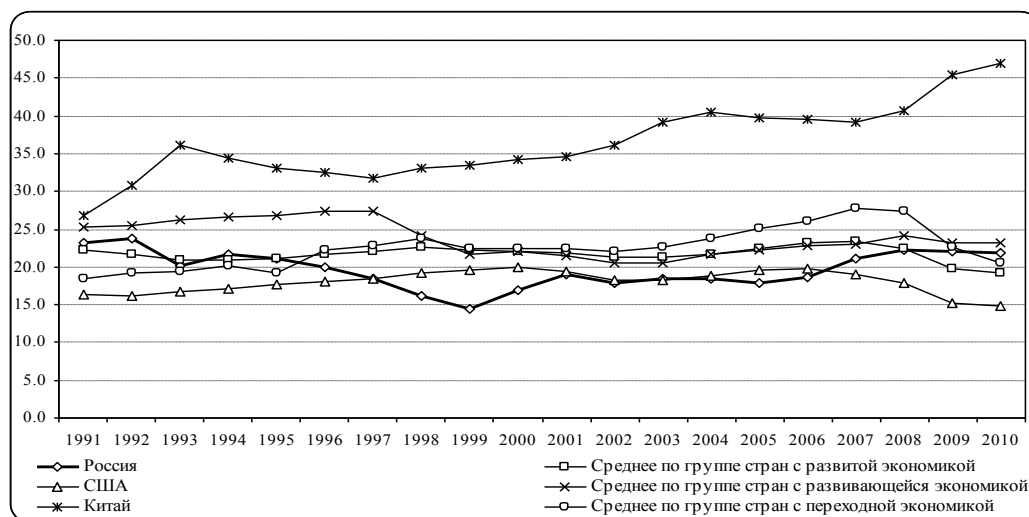


Рис. 4 Доля валового накопления основного капитала в ВВП, в процентах

Как правило, норма валового накопления выше в странах с переходной экономикой по сравнению с промышленно развитыми странами. На это влияют несколько обстоятельств:

- во-первых, даже при относительно низкой норме накопления абсолютные объемы инвестиций могут быть выше за счет больших объемов ВВП в развитых странах;
- во-вторых, перед развивающимися странами стоит гораздо больше задач, требующих инвестиционных вложений – структурная перестройка экономики, развитие инфраструктуры и т.д., в то время как в развитых странах многие из этих проблем решены.

Характерная для большинства стран с развитой экономикой более низкая норма валового накопления, к тому же имеющая тенденцию к дальнейшему понижению, может трактоваться как проявление более высокой эффективности накопления, когда по достижении определенного уровня развития экономике для обеспечения заданного темпа роста требуется уже меньший объем капиталовложений вследствие их возросшей эффективности.

Сегодня в России норма валового накопления составляет порядка 20%, что соответствует уровню промышленно развитых стран, но существенно ниже

уровня развивающихся стран. В тоже время значительное число стоящих перед страной проблем не может быть решено безинвестиционным способом. Среди основных проблем, подробно изученных авторами, например, в [2, 3], следует отметить:

- необходимость структурной трансформации российской экономики в первую очередь за счет повышения доли обрабатывающих производств с высокой долей добавленной стоимости;
- модернизация производственного потенциала страны, развитие современных, высокотехнологичных производств;
- обновление основных фондов, качественные характеристики которых: уровень износа, сроки службы, средний возраст и др. неудовлетворительны практически по всем видам экономической деятельности;
- увеличение производственного потенциала страны, в первую очередь за счет прироста объемов тех видов производственных мощностей, которые сегодня загружены на 80-90% и более;
- развитие инфраструктурных отраслей и социальной сферы.

Увеличивать потребность в инвестиционных ресурсах в перспективном периоде будет и имеющая место сегодня в России снижающаяся отдача от инвестиций. Данная тенденция свойственна многим странам. Например, на рисунке 5 приведена динамика приростной капиталоотдачи, рассчитанной как отношение прироста ВВП к приросту инвестиций для группы промышленно развитых стран. Аналогичные процессы имеют место в российской экономике. Ухудшение условий добычи полезных ископаемых, повышение требований к бизнесу, касающихся охраны окружающей среды, улучшения условий труда – эти и другие факторы в перспективе могут способствовать снижению общей экономической эффективности инвестиций.

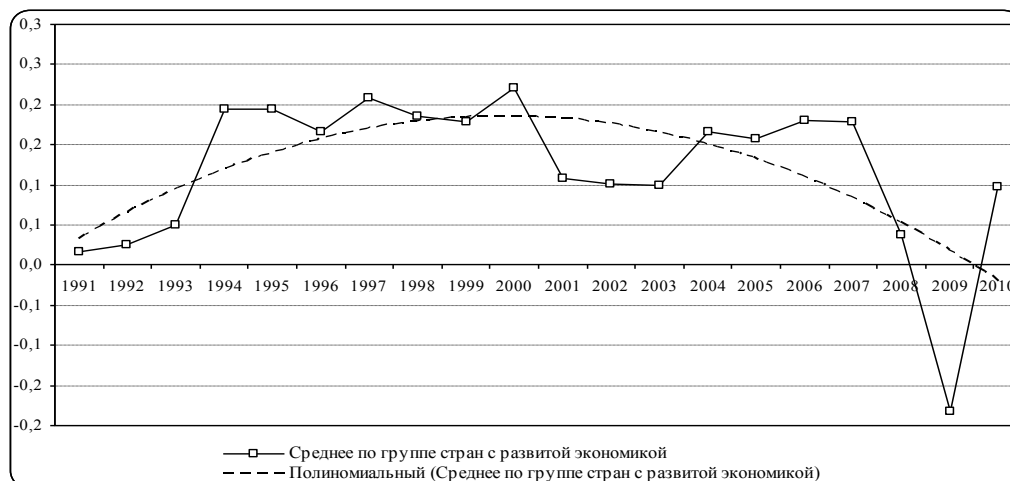


Рис. 5 - Приростная капиталотдача по группе развитых стран в 1991-2010 гг.

Поэтому важнейшей задачей государства на современном этапе является создание условий, максимально благоприятствующих улучшению инвестиционного климата и развитию инвестиционной активности, поскольку альтернатив инвестиционному пути решения многочисленных современных вызовов, стоящих перед российской экономикой на сегодня нет.

Литература:

1. Национальные счета: практический вводный курс // Организация объединенных наций. Департамент по экономическим и социальным вопросам. Нью-Йорк, 2006. 176 с.
2. **Маршова Т.Н.** Производственные мощности российской промышленности: современное состояние и перспективы модернизации // Российский экономический журнал. 2010. №3. С.11-24.
3. Инновационное развитие экономики : международный опыт и проблемы России. Коллективная монография Института Европы РАН. М., СПб: Нестор-История, 2012. 352с.

Маршова Татьяна Николаевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и финансов МИЭТ.

Истомин В.И. - старший научный сотрудник «Института макроэкономических исследований».

Формирование маркетинговых отношений в инновационной бизнес-среде

Н.К. Моисеева

Национальный исследовательский университет «МИЭТ»

В статье рассматриваются основные характеристики, стратегия открытых инноваций и особенности организации маркетинговых отношений в этих условиях, а также возможности использования теории автоматического регулирования бизнес-отношений партнеров в условиях маркетингового стратегического альянса.

Ключевые слова: маркетинг, «открытые» инновации, партнер, отношения, модель, регулирование, альянс.

В условиях интенсивного научно-технического развития правомерно переходить к расширенной трактовке инноваций как «внедрению нового, либо значительно усовершенствованного продукта (товара или услуги), процесса, нового метода маркетинга или нового организационного метода в практику бизнеса, организации рабочих мест или внешних связей». Приведенное понятие инноваций позволяет включать в их состав и новые способы оказания маркетинговых услуг, которые доминируют в странах ОЭСР [1].

Анализируя межстрановые отличия в сфере маркетинга, приходится учитывать не только традиционные, но и новые показатели и модели инновационной активности (детерминанты маркетинговых и организационных нововведений и их эффекты).

Британские аналитики [Battisti, Stoneman, 2007] обращают внимание на результаты национального обследования CIS4 по Великобритании. При обработке данных в этом исследовании применялись факторный и кластерный анализы. Ими выделены два типа инноваций: «расширенная инновационная деятельность», включающая маркетинговые, организационные, управленческие и стратегические инновации, и «традиционная деятельность» – продуктовые, процессные и технологические инновации. Авторы [2] связывают эти режимы с производительностью компаний и приходят к выводу, что «расширенные» и «традиционные» инновации не заменяют, а скорее дополняют друг друга.

Отличительная схема новых для рынка инноваций связана со стратегиями получения знаний при помощи различных методов протекции – формальных и неформальных. В Канаде, Франции, Новой Зеландии и Великобритании компании, которые используют подобные стратегии, ориентированы скорее на модель «закрытых» инноваций. Компании в указанных странах, за исключением Новой Зеландии, предпочитают защищать результаты своей инновационной деятельности от имитации, редко прибегая к адаптации внешних технологий.

В Новой Зеландии и Норвегии модернизация процессов подразумевает организационные и маркетинговые инновации.

Все перечисленные страны практикуют так называемые «расширенные инновации». При этом «организационные» и «маркетинговые» инновационные стратегии в случае Австрии, Бразилии, Дании и Великобритании рассматриваются как единые, а для Франции и Кореи они являются самостоятельными направлениями.

Для Бразилии характерна практика – «имитация на основе маркетинга» (т.е. новые для фирмы продуктовые инновации), включающая также собственные и приобретенные технологии.

Многие авторы склоняются к мнению, что растущая глобализация может привести к большей гомогенности инновационной практики, в то же время отличия схем в отношении новых продуктов (товаров и услуг) сохраняются. Эти различия подтверждают значимость национальных границ при анализе инновационных систем.

В новых условиях развития экономики, появления внешних трансформаций и расширения делового партнерства возникла самостоятельная концепция «открытых инноваций» (ОИ).

Отличием подхода «открытых инноваций» служит объединение внутренних и внешних идей для создания ценности. При этом в компании разрабатываются принципиально новые механизмы, позволяющие получить часть этой ценности. Инновационная деятельность в области ОИ предполагает совместное создание инноваций и проведение исследований с партнерами, поиск идей во внешней среде, а также использование прав на интеллектуальную собственность в стратегической перспективе.

Переход к такой форме партнерских отношений требует соответствующей организации. Используя элементы теории автоматического регулирования, можно представить систему обеспечения эффективности в условиях частичной «открытости» бизнеса в виде многоконтурной системы регулирования бизнеса.

Объект регулирования может иметь m входов и $\theta_{i(p)}$ входных воздействий, а также n выходов и выходных величин $Y_{i(p)}$, регулируемых при $m \geq n$. Каждый из контуров несет определенную нагрузку, обеспечивая качество системы в условиях «открытости» бизнеса. Регулируемыми переменными в контурах выступают показатели деловой активности, в частности маркетинговой.

Если число входов m равно числу выходов n , зависимость между $Y_{i(p)}$ (выходной величиной) и $\theta_{i(p)}$ (входным воздействием) выражается формулой:

$$Y_{i(p)} = \sum_{k=1}^n E_{ik(p)} \cdot \theta_{i(p)}$$

где $E_{ik(p)}$ – передаточная функция, связывающая $Y_{j(p)}$ с k -ым входным воздействием.

Задающее воздействие $X_{i(p)}$ должно сравниваться с соответствующей регулируемой величиной $Y_{i(p)}$, а рассогласование должно восприниматься регулятором, вырабатывающим сигнал, подаваемый на i -ый вход объекта регулирования. В данном случае таким объектом служит бизнес-система.

Управляющее воздействие $U_{i(p)}$ может быть представлено уравнением:

$$U_{i(p)} = \sum_{k=1}^n C_{ik(p)} [X_{k(p)} - B_{k(p)} \cdot Y_{k(p)}]$$

где $C_{ik(p)}$ – передаточная функция регулятора, связывающая $U_{i(p)}$ с рассогласованием между входом и выходом системы.

Входная величина:

$$\theta_{i(p)} = A_{i(p)} * U_{i(p)} + V_{i(p)}$$

где $A_{i(p)}$ – передаточная функция i -ого исполнительного элемента, $V_{i(p)}$ – возмущения, действующее на i -ом входе.

Задающим воздействием в системе служит информация о новинках (в том числе в сфере маркетинговых инноваций), а также способах их организации и использования (в соответствии с действующими ограничениями и охраняемыми документами). Выход системы $Y_{i(p)} \dots Y_{n(p)}$ соответствует возможностям (в т.ч. по-

тенциальным) внедрения новинок в инновационную систему собственно компании или ее партнеров. Он является регулируемой выходной величиной, в зависимости от передаточной функции объекта управления $E_{k(p)}$, (в данной системе ее разновидности соответствуют возможностям участников стратегического альянса).

В системе «открытых» инноваций (или частичной «открытости» бизнеса) регулируемые величины могут быть: экономические параметры, техническое и организационное обеспечение, коммуникационные и ресурсные возможности (в том числе маркетинговые) [3].

Маркетинговые и организационные инновации в данном случае являются теми ресурсами, которые позволяют перейти разбалансированным и неустойчивым системам к условиям равновесия. Именно бизнес-модели на основе «открытых инноваций» могут стать эффективным противоядием от вышеупомянутых негативных процессов, поскольку они решают проблему использования растущих знаний, благодаря чему в процессе инноваций экономятся и время, и деньги.

Одним из популярных направлений развития бизнеса, применяемых в межотраслевом и внутриотраслевом взаимодействии различных, стало формирование стратегических партнерств (альянсов или союзов), которые создаются с целью совместного вывода на рынки новых продуктов и услуг [7].

Формирование подобных объединений позволяет конкурентам в определенных периодах действовать сообща для отражения угроз внешней среды и использования возможности достижения конкурентного преимущества. Их выживаемость основана на информационном балансе, а именно соотношении количественной и качественной информации, обуславливающей гармоничное состояние и развитие экономического субъекта.

Одним из условий существования такого подхода, служит переход к новым организационным формам сотрудничества [4]. Одна из них, достаточно перспективная – переход к новому виду альянса – МСА (маркетинговому стратегическому альянсу), трактуемому, как добровольное, взаимовыгодное, коммерческое объединение партнеров, способствующее рациональному, совместному использованию маркетинговых ресурсов и развитию бизнеса в условиях конкуренции. Дефицит ресурсов, в том числе и маркетинговых, дороговизна и сложность их

создания стимулируют обращение к новым формам организации, при которых маркетинговые ресурсы одних участников будут взаимодополняться маркетинговыми ресурсами других. Тем самым открывается доступ к ограниченным видам ресурсов, и уменьшаются затраты, которые могла бы понести компания в случае получения или создания этого ресурса собственными силами.

Исходя из действующих рыночных ограничений и возможностей сотрудничества партнеров по МСА с помощью разработанных процедур, облегчается корректировка состава действующих партнеров (на основе предварительного анализа производственных возможностей); подбор (отсев) имеющихся с учетом введенных критериев; поиск возможных партнеров по бизнесу (с учетом параметров, выбранных для системы регулирования бизнес-отношений). Результаты служат входной информацией для анализа условий и эффективности организации партнерства.

В соответствии с разработанной концепцией развития компаний [6] в условиях открытых инноваций (ОИ) и создания МСА в ходе исследований, проведенных кафедрой МиУП НИУ МИЭТ [5], предложены рабочие инструменты для совершенствования маркетинговых отношений и проведена апробация разработанных моделей и алгоритмов официальным дилером компании «А» в рамках «пробного маркетинга» (с целью последующего внедрения в действующую систему).

В качестве объекта апробации в компании «А» был выбран блок бизнес-модели – «взаимоотношения с клиентами», с учетом ориентации на «персонализацию обслуживания».

Как показывает опыт внедрения предложенных моделей и механизмов расширяются возможности компаний при выборе стратегии рыночного взаимодействия, что способствует повышению конкурентоспособности бизнеса, с учетом рисков.

На основании проведенного исследования можно сделать вывод, что расширение использования «открытых» инноваций, является перспективным направлением для выживания и процветания компаний на высококонкурентных рынках, в обстановке глобализации экономики при дефиците ресурсов.

Литература

1. **Чесбро Г.** Открытые инновации. М.: Поколение, 2007. 336с.
2. **Френц М., Ламберт Р.** Открытые и закрытые инновации: сравнительный анализ национальных практик // Форсайт. 2008. № 3(7). С. 16–31.
3. **Моисеева Н.К.** Инновационная открытость при обострении конкуренции (парадокс или перспектива) / Материалы X Международной научно-технической конференции «Наука – образованию, производству, экономике». Минск: БНТУ, 2012. С.38-42
4. **Моисеева Н.К.** Международный маркетинг и бизнес. М.: Курс, Инфра-М, 2013. 272с.
5. **Моисеева Н.К.** «Открытость» бизнеса: проблемы и возможности: Материалы Круглого стола «Проблемы менеджмента в XXI веке». «Инновационные аспекты развития муниципальной экономики» / Научные труды Международной Академии Менеджмента. М.: МАМ. Выпуск XVII. 2014.
6. **Швайцер Л.** Концепция и эволюция модели бизнеса // Эковест. 2007. №6(2). С.32-44.
7. **Шнайдер Д.** Технологический маркетинг. М.: Янус-К, 2003. 456с.

Моисеева Нина Константиновна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой маркетинга и управления проектами МИЭТ.

ДУХОВНО-ПРАВСТВЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ БЫТИЯ

УДК 168.52

Транс-наука и трансгуманизм: устремленность в будущее

Н.В. Даниелян

Национальный исследовательский университет «МИЭТ»

В статье рассматривается понятие транс-науки, прослеживается ее взаимосвязь с трансгуманизмом. На примере достижений нанотехнологий показывается, что развитие и внедрение подобных проектов сопровождается появлением все новых транснаучных вопросов. В статье делается вывод, что в контексте современных экологических проблем следует обратиться к концепции устойчивого развития общества посредством поиска разумных ответов на транснаучные вопросы и выхода за пределы трансгуманизма.

Ключевые слова: транс-наука; трансгуманизм; нанотехнологии; трансдисциплинарность; виртуализация; устойчивое развитие.

Термин «транс-наука» довольно часто можно услышать на философских конгрессах и конференциях. Его применяют для обозначения различных современных направлений в науке, характерных для ее нынешнего переходного состояния, связанного с процессами глобализации и появлением конвергентных технологий. В данной статье будет сделана попытка определить понятие транс-науки с позиции сегодняшних достижений и трансформаций, происходящих в науке, а также показать ее взаимосвязь с трансгуманизмом.

Период «транс-науки», по мнению Э. Вайнберга [15], начался в середине XX века с разработки атомной бомбы, что привело к переходу от исследований ядерной энергии отдельными учеными к организованным совместным проектам. В то же время наука трансформировалась из академических исследований, стимулируемых любопытством ученых, в индустриализированную науку, ориентированную на осуществление поставленных перед ней государственных задач. Согласно мнению Джерома Раветца, «ученый превратился в ученого предпринимателя» [13] на стадии перехода к индустриализированной науке. Подобная трансформация потребовала от ученых не только экспертной оценки, но и социальной ответственности.

Элвин Вайнберг в статье «Наука и транс-наука» отмечает, что «многие вопросы, которые возникают в ходе взаимодействия между наукой, технологией и обществом, например, опасные побочные эффекты технологий или попытки справиться с социальными проблемами посредством научных процедур, полагаются на ответы, которые могут быть заданы наукой и на которые наука пока еще ответить не может» [15, с.209]. Термин «транснаучный» предлагается для таких вопросов, которые могут быть выражены на языке науки, но на которые она пока не может найти ответ, то есть они выходят за пределы современной науки. К разряду транснаучных вопросов можно отнести биологические эффекты радиационного воздействия слабой интенсивности на окружающую среду, последствия применения нанотехнологий для увеличения продолжительности жизни, создание искусственного интеллекта, появление «виртуальной реальности», изменение морали человека под воздействием новых видов технологий и многие другие.

Таким образом, для транс-науки характерно объединение вопросов из разных областей человеческого знания, то есть она основана на трансдисциплинарности (способе расширения научного мировоззрения, заключающемся в рассмотрении того или иного явления вне рамок какой-либо одной научной дисциплины). Ярким примером перехода от традиционной науки к транс-науке является становление и распространение нанотехнологий. По сравнению с достаточно рационализированными технологическими методами, использованными в прошлом, новые технологии, вследствие доступности механизмов управления наноуровнем материи и из-за отсутствия рефлексии над его свойствами, способны принести негативные последствия. Управление веществом на атомно-молекулярном уровне, которое возможно только в данном виде технологий, позволяет считать их настолько самостоятельными, чтобы принять в качестве начала философской рефлексии, так как традиционное понимание техники не способно отразить весь спектр возникающих проблем.

Возникает вопрос, в какой степени изменяется существо техники с появлением нанотехнологий. Без преувеличения можно отметить, что в результате проникновения в принципы жизнедеятельности природы, новые технологии способны оказывать преобразующее воздействие на само существо жизни, а не только на ее форму. По мнению В.Г. Горохова, «многие современные научно-

технические дисциплины не имеют единственной базовой теории, так как ориентированы на решение комплексных научно-технических задач, требующих участия представителей самых разнообразных научных дисциплин, группирующихся вокруг одной проблемной области» [3, с.19], то есть попадают под определение транс-науки.

Согласно Дж. Шумеру, «развитие нанотехнологии призвано обеспечить в будущем здоровье людей, благосостояние общества, безопасность государств и правительств, радикально изменив все – от промышленного производства до психических и социальных условий жизни» [14, с.219]. Например, в качестве одной из задач выдвигается возможность модификации человеческого тела и ума посредством вживления в организм различных искусственных устройств, то есть, как отмечает, А. Л. Андреев, «сегодня речь все чаще идет о трансформации самой природы человека» [1, с.209]. Подобные эффекты технологического развития проявятся, в частности, в модификации уровня чувствительности человека посредством кардинального преобразования его физического мира, что может, в свою очередь, привести к необратимым последствиям. Такой круг вопросов относится к категории «транснаучных», поскольку не может быть разрешен не только на сегодняшний день, но и в ближайшем будущем.

Вполне закономерно, что философская рефлексия социокультурных последствий транснаучных вопросов становится все более значимой и актуальной. Существует реальная необходимость во избежание глобальной экологической катастрофы выявить особенности и провести анализ воздействия данного вида технологий на социальную реальность, заняться поиском нового подхода к традиционно понимаемому гуманизму, выявить трансформации социальных ценностей и смысла человеческой жизни в перспективе их развития, рассмотреть появляющиеся новые культурные стереотипы.

К тому же на сегодняшний день имеются примеры тяжелейших экологических проблем в результате технологических катастроф. В 1995 году немецкий социологи Ульрих Бек писал об уроках Чернобыля: «Чернобыль преподавал нам, по крайней мере, три урока: первый заключается в том, что наихудший сценарий развития возможен и реален и вероятностная безопасность обманчива; второй в том, что отмена использования ядерной энергии должна стать приемлемой политической возможностью; третий в том, что непрофессиональное смешение госу-

дарственной власти и контроля над технологиями привели к несовершенству технологического процесса» [11].

Что касается последствий катастрофы на атомной электростанции Фукусима в Японии в результате землетрясения в марте 2011 года, то они до конца не изучены и вызвали к жизни огромное количество споров вокруг техногенной цивилизации, основанной на научных достижениях. Такеши Умехара, знаменитый японский философ, назвал ее «бедствием цивилизации» [16]. По его мнению, Япония пострадала от «бедствий цивилизации» дважды: первая катастрофа случилась, когда были сброшены атомные бомбы на Хиросиму и Нагасаки, и вторая – это авария на ядерной электростанции Фукусима. Оба несчастья связаны с продуктами высоких технологий, а именно, ядерной энергией. Однако очевидно, что данная проблема включает не только научные, но также политические и экономические вопросы. Она выходит за пределы узкой научной сферы. Поэтому такие проблемы, как использование ядерной энергии, загрязнение окружающей среды, общественное здоровье, безусловно, относятся к области транснаучных.

Если обратиться к современной зарубежной бизнес-практике, то следует отметить, что все крупные корпорации способствуют обеспечению имиджа социальной ответственности как средства создания конкурентных преимуществ. «Возможно более раннее и открытое изучение потенциальных рисков, которые создает новый продукт или технология, - это не просто здравый смысл, но и хорошая бизнес-стратегия» [12].

Для любых технологий, характерных для периода транс-науки, анализ приносимых ими рисков необходим, поскольку они не только обладают положительным потенциалом, но и угрожают существованию человечества. Процесс познания под их влиянием начинает превращаться в «цепочку хитроумных изобретений, лукавую систему, нужную для того, чтобы опустошать сундуки и мешки, находящиеся в тайниках природного мира» [10, с.508]. В целом, появляется необходимость смены технологической парадигмы, господствовавшей в индустриальном и постиндустриальном обществе, а также общей виртуализации реальности, что приведет к смене ценностей в обществе, проникновению компьютерных технологий во все сферы его жизни, к возможности создания суперинтеллекта. Например, нейросистемы, построенные на основании нанотехнологий, позволяют соединить мозг человека с компьютером, создавая новые

формы искусственного интеллекта и виртуальной реальности. Это ведет к возникновению новых рисков для человечества, то есть можно предположить, что транс-наука и общество риска – это две стороны одной и той же медали.

Далее определим, что представляет собой «трансгуманизм» и какова его роль в современной философии науки для выявления его связи с транс-наукой. На сайте российского общества трансгуманистов [17] данное направление определяется как «общественное движение и система взглядов, основанная на осмыслении достижений и перспектив науки», а также как «рациональное и культурное движение, утверждающее возможность и желательность фундаментальных изменений в положении человека с помощью достижений разума, особенно с использованием технологий, чтобы ликвидировать старение и значительно усилить умственные, физические и психологические возможности человека». В связи с этим, трансгуманизм строится во многом на достижениях транс-науки в целом и нанотехнологий в частности. Рассмотрим некоторые из них.

В основе концепции нанотехнологий лежит возможность рассмотрения человека в качестве конструктора реального мира, например, посредством конструирования чувственного восприятия с помощью наночипов, программирующих виртуальную реальность в мозге человека, что приводит к новым формам сознания и возникновению модифицированного бытия. В данном случае требуются иная культура впечатлений, способствующая творческой деятельности человека, новые этические ценности, трансформированная культурная идентификация человека под действием перспективы его слияния с машиной. Становится очевидным, что развитие и внедрение подобных технологий будет сопровождаться появлением все новых транснаучных вопросов, непосредственно связанных с реализацией возможных проектов. К таковым можно отнести, например, омоложение организма человека или замедление процессов старения; раскрытие и описание механизма человеческого мышления; способы конструирования действительности мозгом человека; создание роботов и других устройств, обладающих в большей или меньшей степени индивидуальностью, и так далее. Безусловно, все эти технологические достижения приведут к трансформации тех этических ценностей и идеалов, которыми люди обладают сегодня, что выразится в усилении одних и девальвации других.

Степень виртуализации сознания людей и социальных отношений изменятся вследствие доступности нейроинтерфейсов, разрабатываемых современной наукой. Проникновение технологий в чувственность человека с неизбежностью приведет к появлению гибридной реальности, стирающей грани между виртуальной личностью человека и ее физическим воплощением в теле. Уже сегодня, когда мы живем в значительной степени в сетевом обществе, можно утверждать, что социальные сети и привносимый ими виртуальный мир ведут к эгоцентризму человека, все большей его концентрации на себе и своих мыслях, вследствие чего происходит утрата индивидом связи с реальным миром. Поэтому пространственные представления о физических границах общения и идентификации претерпевают изменения, поскольку присутствие человека в среде коммуникации осознается одновременно как виртуальное и реальное, что представляет собой совершенно новый феномен человеческого существования, во многом имеющий конструктивную основу. Остановимся на данном вопросе более подробно.

Научное знание с позиции транс-науки начинает трактоваться как построение вероятных гипотез, проходящих точки бифуркации, в которых происходит выбор траектории дальнейшей эволюции знания. В таком обществе предметом исследования становятся сложные, динамические системы, которые включают в себя такие уровни, как, например, технический, управленческий, социальный, и другие. Любое познание превращается в социальный акт, так как в процессе коммуникации между представителями различных областей знания появляются нормы и стандарты, не связанные с отдельно взятым автором, а признанные всем сообществом, вовлеченным в данный процесс. Это приводит к тому, что подобные стандарты затем становятся характеристикой общественного стиля мышления, что влечет за собой трансформацию языка коммуникации, который начинает носить универсальный характер, в результате происходит «поворот к лингвистике, к лингвистическим методам» [9, с.484]. Они позволяют постичь науку во всем многообразии ее функций: проводить анализ языка различных областей знания, раскрывать «научный дискурс как сеть коммуникаций с их взаимоинтенциональностью и взаиморефлексией» [8, с.496], рассматривать естественнонаучное знание в контексте коммуникативных отношений. Полагаю, что данный тезис справедлив также для социальных и гуманитарных наук.

Однако подобные модели имеют и ряд недостатков. По мере их ускорения, увеличения мобильности и гибкости, уменьшения локальной привязанности, они приводят к появлению микросообществ и новых социальных институтов глобальных коммуникаций, которые обмениваются информацией в виде сообщений, обычно имеющей текстовую форму. Нельзя не согласиться с А.В. Назарчуком, который полагает, что «человек становится генератором сообщений» [6, с.69]. Таким образом, в качестве фундаментальной единицей общества выступает не индивид, а сообщение. Из совокупности сообщений в зависимости от их характера и содержания формируется жизнь индивида, микросообщества или социального института. Перестает быть важным, кто является носителем сообщения, на первый план выходит его содержание. То есть значимым становится не то, откуда послано сообщение и кто его автор, а его инновационное содержание и компетентность автора в предоставляемой информации. Но сообщение и его понимание не всегда могут быть соотнесены друг с другом. На примере Интернета можно утверждать, что отправитель сообщения зачастую не осведомлен относительно его реципиента. Так и реципиент в свою очередь очень часто не может быть уверен, что сообщение отправлено именно ему, а также выделить, что именно в этом сообщении является информацией, сопровождаемой некоторой установкой или интенцией, то есть предметность обсуждения приобретает размытый характер. «Коммуникация на уровне общества в целом хотя и остается возможной, но не может образовывать устойчивые, самокорректирующиеся последовательности сообщений» [2, с.106], так как представлений знаний теряет жесткие границы и постоянно изменчиво.

Возникает некая конструкция, «виртуальная реальность», в которой человек не может выйти за ее пределы, он живет «в пределах мнимой знаковой системы, устанавливающей между людьми воображаемые связи и замещающей собой реальный мир с его проблемами и трудностями» [7, с.21]. Данная проблема на сегодняшний день превращается в одну из наиболее актуальных.

С позиции транс-науки последствием использования современных технологий становится небывалый прогресс в области медицины, в молекулярной биологии, в генетике и протеомике в сочетании с новейшими достижениями в электронике, робототехнике и программном обеспечении, что в свою очередь предоставит возможность создания искусственного интеллекта и невероятного

ранее продления жизни человека, формирования новых общественных форм, социальных и психических процессов. Данные результаты соответствуют концепции трансгуманизма. На сайте российского общества трансгуманистов [17] приводятся некоторые «радикальные возможности» трансгуманизма, которые соответствуют рассмотренным транснаучным проблемам и путям их решения:

- «суперинтеллектуальные машины;
- молекулярная нанотехнология;
- значительное продление жизни;
- возможность катастрофы (гибель разумной жизни);
- передача нашего сознания в виртуальный мир;
- реанимация замороженных пациентов».

Как видно из приведенной концепции, трансгуманизм является синтезом отдельных учений, применимых в технологической практике. В нем во многом человеческая сущность уступает место техническому существованию, то есть происходит разрушение принципов антропоцентризма, на которых строились традиционный гуманизм и традиционная наука.

В заключение следует сделать несколько обобщающих выводов о роли трансгуманизма в концепции транс-науки. Проведенный анализ показал, что эти понятия и направления в философской мысли неразрывно связаны между собой. Очевидно, что решение вопросов, которые ставит перед собой трансгуманизм, следует согласовать с концепцией устойчивого развития, которая трактуется как необходимость безотлагательной защиты окружающей среды при увеличении сближения естественных и гуманитарных наук для получения более совершенного знания [5]. Данная концепция с необходимостью ставит вопрос о пределах конструктивной деятельности человека, ее включенности и соответствии реальному миру. По мере развития технологии человек становится все более технологизированным существом, однако не перестает быть разумным. Он сам, его тело и сознание превращаются в неотъемлемую часть сложных эко-, социокультурных и социотехнических систем [4].

В контексте все более усиливающегося экологического кризиса проблема человеческого будущего представляется как проблема предотвращения биологической деградации человека и природы, достижение коэволюции природы и общества, формирование цивилизации, основанной на устойчивом развитии по

средством поиска разумных ответов на транснаучные вопросы и выхода за пределы трансгуманизма. Устремленность в будущее – такова основная характерная черта современного понимания науки, которое в настоящее время необходимо развивать как взаимопроникновение формально-инструментальной информации и «живого» личностного знания, что и будет определять дальнейшие перспективы развития не только самой науки, но цивилизации в целом.

Литература:

1. **Андреев А.Л.** Технонаука // Философия науки. Выпуск 16. Философия науки и техники / Отв. ред. В.И. Аршинов, В.Г. Горохов. М.: ИФРАН, 2011. С.200-218.
2. **Антоновский А.Ю., Емелин В.А.** Инфообщество и технология адаптации к его структурам // Эпистемология и философия науки. Т. XXXI, №1. М., 2012. С.90-107.
3. **Горохов В.Г.** Нанотехнологии. Эпистемологические проблемы теоретического исследования в современной технонауке // Эпистемология и философия науки. Т. XVI, №2. М., 2008. С.14-32.
4. **Даниелян Н.В.** Научная рациональность: Монография. М.: Издательство МГОУ, 2010. 198с.
5. **Лось В.А., Урсул А.Д.** Устойчивое развитие. М.: Издательство «Агар», 2000. 254с.
6. **Назарчук А.В.** Сетевое общество и его философское осмысление // Вопросы философии. №7. М., 2008. С.61-75.
7. **Огурицов А.П.** Постмодернизм в контексте новых вызовов науки и образования // Вестник Самарской гуманитарной академии. Серия “Философия. Филология”. №1 (4). М., 2006. С.3-27.
8. **Огурицов А.П.** Философия науки: двадцатый век: Концепции и проблемы: В 3 частях. Часть первая: Философия науки: Исследовательские программы. СПб: Издательский дом «Мирь», 2011. 503с.
9. **Огурицов А.П.** Философия науки: двадцатый век: Концепции и проблемы: В 3 частях. Часть вторая: Философия науки: Наука в социокультурной системе. СПб: Издательский дом «Мирь», 2011. 495с.

10. **Юнгер Ф.Г.** Совершенство техники. Машина и собственность./ Пер. с нем. И.П. Стребловой. СПб: Издательство «Владимир Даль», 2002. 560с.
11. **Beck U.** Ecological Politics in an Age of Risk. Cambridge: Polity Press, 1995. 224p.
12. **Krupp F., Holliday C.** Let's Get Nanotech Right!// The Wall Street Journal. New York, 14.06.2005. P.B2.
13. **Ravetz J.R.** Postnormal science and the maturing of the structural contradictions of modern european science // futures. Vol. 43, issue 2. Elsevier, march 2011. P.142-148.
14. **Schummer J.** Cultural Diversity in Nanotechnology Ethics.// Interdisciplinary Science Reviews. Vol. 31, №3. Washington, 2006. P.217-230.
15. **Weinberg A.** Science and Trans-Science.// Minerva. №10. Springer Netherlands, 1972. P.209-222.
16. Электронный ресурс: <http://enenews.com/nhk-civilization-met-disaster-because-fukushima-crisis-civilization-disaster-video>
17. Электронный ресурс: <http://www.transhumanism-russia.ru> 09.06.2014

Даниелян Наира Владимировна – доктор философских наук, профессор кафедры философии и социологии МИЭТ.

Субстанция творчества

А.И. Комаров

Национальный исследовательский университет «МИЭТ»

В статье выявляется субстанциональное основание творчества, а тем самым его сущность и основные критерии творческой деятельности. Показана невозможность рациональной трактовки творчества без обращения к логике содержательной, диалектической. Проанализирована система противоречий творчества, позволяющая избежать абстрактности в его исследовании и интерпретации.

Ключевые слова: труд; практика; творчество; познание; логика; диалектика; противоречие; всеобщее; особенное; единичное; необходимость; свобода; самостоятельность.

Тысячелетнее развитие философской мысли, как показало исследование [1], в целом не смогла дать рациональное решение (за исключением, на наш взгляд, диалектико-материалистической концепции) проблемы творчества. Попытка обоснования творчества познанием в рамках классической философии приводит к утверждению нерациональной природы этого феномена. Неклассическая философия XIX и XX веков попыталась найти иное, нежели познание основание творческой деятельности. Она прошла в своем анализе, понимании проблемы творчества, по существу, те же пути, круги, что и философия классическая и, потерпев неудачу в решении этой проблемы, тем самым показала, что обосновать человеческое творчество чем-либо другим (в частности, волей, свободой и т.п.) так же невозможно, как и познанием. Человек и в этом случае выступает не самостоятельным субъектом собственной деятельности, а марионеткой, управляемой сверхчеловеческими силами.

Но все же, философия в процессе своего развития вышла по сути дела на методологические принципы исследования человеческого творчества - принцип его самообоснованности, принцип противоречивости этого феномена, принцип развития и т.д.

Противоречие, на которое постоянно наталкивалась теория, пытаясь логически выразить движение, развитие, творчество, выступает формой иррационального только в рамках сознательно исповедуемой логики формальной. Выйти за

рамки такого рода формальной, а потому и абстрактной рациональности позволяет диалектика, возводящая, содержание противоречия в ясно выраженную рационально-логическую форму.

В современной ситуации кризисного развития человечества необходимость теоретического осознания феномена творчества становится жизненно важной. Проблема творчества, будучи одной из центральных проблем философии, теоретический анализ которой может весьма поспособствовать поиску путей выхода из кризиса, требует своего рационального разрешения. Это невозможно, на наш взгляд, при сведении проблемы творчества (что характерно для большинства современных ее интерпретаций) к проблеме инновационности. И только обращение к тысячелетнему опыту работы с проблемой творчества в рамках развития философской мысли, в особенности ее диалектических версий, позволяет надеяться на успешное ее разрешение.

В рамках диалектики, рефлексивного и монистического подхода к исследованию явлений требуется найти единое основание возникновения интересующих нас феноменов, вывести из него, дедуцировать особенные их формы, обнажая тем самым их сущность, выявить основные этапы их развития, вплоть до сегодняшнего времени, формируя их понимание (понятие).

Основание творчества, с точки зрения диалектики, обнаруживается в самом человеке как конкретной всеобщности, в его способе взаимодействия с миром - в труде, практике. Здесь творчество и познание становятся возможны и необходимы, т.к. изменяемый и познаваемый человеком мир не чужд его собственной природе, тождественен ей. В своей производящей деятельности человек заставляет природу рефлексировать, воздействовать на саму себя, выражая собой тем самым ее целостность, тотальность. В лице человека, в процессе человеческой деятельности природа развивает, «творит» самое себя.

Поэтому творчество может быть понято как высшая форма развития (развитие развития), как идеальное развитие; как человеческий способ разрешения противоречий, формирующихся в системе совместной предметной (трудовой) деятельности; как свободная деятельность саморазвития общественного человека (индивида).

Уже для обыденного сознания, очевидно, что творчество суть порождение характеристика специфически человеческого способа жизнедеятельности, что

оно является необходимым его моментом, его атрибутом. И уже в обыденной жизни всякий человек, путем наблюдения, не вступая при этом в непосредственный контакт, достаточно строго отличает «братьев по разуму» от всех прочих явлений, феноменов. Критерием такого отличия, опознавания, понимания служат не внешние морфологические признаки (наличие мягкой мочки уха, например), а особый тип активности, включающий в свой состав искусственные вещи, артефакты и пользование ими согласно их предназначению (т.е. управление ими). Понятно, что использование искусственных средств жизнедеятельности предполагает их изготовление. Производство искусственного, преобразование среды обитания, труд – конечно же, и для науки служат критерием выделения животных вида *homo sapiens*.

Отличительными чертами человеческого способа жизнедеятельности являются его *предметный* и *совместный* характер. Люди сообща преобразуют природу, делая ее органом, орудием собственной деятельности. Такой способ жизни, он же культура, будучи движением «второй», преобразованной природы, в явном виде обнаруживает (обнажает) субстанциальные характеристики мира. В культуре природа (мир) замыкается на себя, делает себя собственным предметом, относится к себе, осознает себя. Движение, развитие, активность «в себе» становится здесь развитием, активностью «для себя». Выражаясь языком Спинозы, мировая субстанция являет здесь свои сущностные черты, атрибуты – протяженность и мышление как различные способы выражения одного и того же.

Труд как исторически первая начальная форма человеческой деятельности, как особенная форма субстанциальности порождает в своем самодвижении (саморазвитии) все богатство, все многообразие человеческого мира. В этом процессе происходит и обособление самодвижения, активности мира в форме субъекта, личности, которую можно, вероятно, интерпретировать как единичную форму субстанциальности.

Культура (труд) как способ человеческой деятельности носит предметный, производящий, преобразовательный характер. Предметом выступает здесь человеческая вещь, т.е. вещь, преобразованная или хотя бы втянутая, включенная в этот способ деятельности. Такие вещи качественно отличаются от вещей природных, они приобретают двойственный, сложный характер, являя собой единство природного материала (объективного) и формы приданной этому материалу

человеком (субъективного). Действуя предметным образом, т.е. опосредованно, с помощью человеческих, искусственных вещей, люди постоянно заставляют вещи взаимодействовать или (что, то же самое) прикладывают к вещам меру других вещей, выявляя в этой связи их собственные свойства, объективные свойства. Человек тем самым знает, каковы вещи сами по себе, в их «собственной мере» в их отношениях связях с другими вещами. Создавая предметы, формируя природный материал под свои нужды и потребности, человек тем самым воплощает, опредмечивает в них собственную активность, деятельность, т.е. отделяет себя как активность, деятельность от себя как телесности, создает «зеркало», в котором сам же и отражается. Здесь с необходимостью возникает отношение к себе как к не себе, к себе как к вещи, а к вещи как к себе. Поэтому, действуя с собой как с вещью, с предметом, человек и себя выражает мерами других вещей, т.е. обнаруживает собственные объективные свойства, знает себя. Стоит заметить, что знание вещей и знание себя выступают сторонами, способами выражения одной и той же формы знания, т.е. невозможно знать себя, не зная вещи, невозможно знать вещи, не зная себя.

Равным образом, взаимодействуя предметным способом с другими людьми, индивид выражает себя их мерой. Поэтому он может относиться и относится к себе как к другому, как к человеку. Он знает себя таковым. А к другому человеку, на этом же основании, он относится, как к себе. В этом же процессе человек производит и самого себя, формируя у себя все новые качества, способности, преобразует собственную животную, чувственную природу, созидая также способность к самопреодолению, т.е. волю.

Предметная, преобразовательная деятельность реализуется сообща, совместно. Фундаментальной характеристикой человеческой совместности, в отличие от животной, является взаимопомощь¹. То, что в животном способе активности выступает неглавной чертой, у человека становится основанием выживания, основанием противоречащим законам биологии. Взаимопомощь выражает *связь, сложение* усилий в ходе решения жизненных задач, что имеет обратной своей стороной разделение функций в общем деле, разделение общей задачи на подзадачи. Взаимопомощь необходимо предполагает принятие на себя, «на свои пле-

¹ Суть человеческой совместности зафиксирована уже народной мудростью. Известная русская народная сказка о репке являет собой модель совместной деятельности людей.

чи» части общего дела. Такая способность связана с разделением мотива (общей задачи) и цели (подзадачи). Но тем самым требуется и способность связывать свою часть (подзадачу) с целым, общей задачей, т.е. действовать сообразно целому осмысленно, фиксировать смысл своей активности.

Небиологическая форма совместности закрепляется предметным способом – посредством искусственных средств регулирования связи - норм, ибо и она требует преодоления животной природы, животной совместности.

Как показывает Э.В. Ильенков, развивая материалистическую диалектику, именно в этом способе активности, деятельности по необходимости формируется и способность действовать в идеальном плане, в плане заместителей, представителей вещей, явлений. Человек, в отличие от животного, не только способен воспроизводить своей активностью (движением) формы других вещей, но и изменяя, производя вещи, выявлять их существенную, внутреннюю форму; расспредмечивать форму вещи в форме активности и делать вещь представленную таким образом предметом особой деятельности. Вещи, явления, втянутые в совместный способ деятельности, преобразованные в нем, оставаясь единичными, становятся вместе с тем общественными, общими вещами. Единичное и общее здесь выступают в единстве, отождествляются, а человек действует тем самым и в плане общего. Способность связывать общее и частное, отождествлять общее с единичным и есть способность человеческого понятийного мышления. Более того связь общего (всеобщего), особенного и единичного есть сущностная характеристика всех способностей человека.

В этом же самом процессе движения совместной предметной деятельности с необходимостью все его компоненты, выступая в роли заместителей, представителей других предметов, явлений, приобретают и статус знаков. Этот способ деятельности носит принципиально знаковый, символический характер. Культура, мир человеческой деятельности, поэтому есть мир символический, знаковый. Фигурально выражаясь, этот мир пронизан «словом», «логосом». Рождающийся здесь язык как специализированная форма, искусственное средство общения выражает содержание человеческого способа жизнедеятельности, прежде всего со стороны общего.

Преобразуется в культуре как особом способе активности и чувственная природа человека. Чувства, чувствительность индивида приобретают форму со-

чувствия (общего чувства), становясь в познании «чувствами-теоретиками» (Л.Фейербах). Очевидно, что уже в чувственности, на основе отношения к себе, способности посмотреть на себя со стороны, перед человеком открывается вся действительность, т.е. мир, а не только среда обитания как в животной чувственности.

Культура, выступая в качестве механизма наследования (общения не только в пространстве, но и во времени) несет, поэтому на себе печать совместности (общности) и предметности. Личность как культурное существо наследует всему роду человеческому, а в пределе и всему миру, природе.

Динамика, развитие культуры есть процесс производства и воспроизводства человеческого способа деятельности, т.е. в свете сказанного своих собственных предметных форм и соответствующих им универсальных способностей человека. История человеческого способа жизнедеятельности, культуры предстает как саморазвитие, отработка своих собственных внутренних моментов, как процесс постоянного замыкания на себя, превращения собственных компонентов в предметы особенных видов деятельности. Производство, общение, познание – основные виды деятельности, сферы культурной жизни, выделившиеся в процессе развития. Объект, знак, идеальный образ (понятие) – основные предметные формы культуры. Чувства, воля, разум – основные субъективные способности индивидуума как личности.

Недифференцированная целостность (синкретизм) труда, культуры в условиях родовой жизни разрушается в силу внутренних противоречий. Разделение труда, выросшее на базе разделения функций, развело и задачи воспроизводства и преобразования этого способа жизнедеятельности. Первая задача реализуется традицией, а последняя – концентрируется на стороне выделяющегося из общины индивида. Усилиями личностей, сумевших произвести всеобщий продукт и, следовательно, всеобщий род способности, культура развивает себя. Но, поэтому же процесс развития культуры как человеческого способа активности может и должен быть понят как процесс самопроизводства, самотворчества личностей. Смысл истории как процесса развития культуры заключается в движении к личностному, в полном смысле культурному бытию всех людей, каждого индивидуума.

Задача такого рода, очевидно, может быть решена только при условии включения каждого в совместную преобразовательную деятельность, практику.

Начинать нужно с детства, «с пеленок». Важно заметить, что ситуация включения индивида (ребенка) в человеческий способ деятельности, в культуру с необходимостью требует от него самостоятельности. Стать человеком означает присвоить, сделать личным достоянием универсальный способ активности. Необходимость в этом процессе переходит в «свое иное», в свободу, в способность действовать по мерке любого вида, универсально. Свобода есть действие на основе познанной необходимости, и если это так, то ни «свобода от» (нирвана, воля к безволию), ни «выбор» не являются истинными формами свободы. Только в системе противоречий человеческого способа активности, сталкиваясь с необходимостью их самостоятельного разрешения, человек может стать свободным, творческим существом. Культура как способ человеческой деятельности чревата творчеством, несет в себе его силу, потенцию.

В свете сказанного процесс движения, изменения человеческого способа активности предстает как процесс выделения из состава целого отдельных функций, приобретения ими относительной самостоятельности, превращения их в особые виды деятельности, т.е. на основе разделения функций вырастает в истории феномен разделения труда. Эффективность разделения труда имеет многообразные формы выражения: растет производительность, продуктивность совместной жизнедеятельности, стремительно увеличивается количество искусственных средств, специализированных орудий, растет число участников этого способа жизни, т.е. народонаселение и т.д. Пределом разделения в этом процессе выступает, как известно, противоположность физического и умственного духовного труда, задающая переход к цивилизации, этапу на котором человеческий способ жизнедеятельности, окончательно отделившись, противопоставив себя природе, начинает развиваться на своей собственной основе. Важно заметить, что любой вид обособившейся в рамках целого деятельности развивается по тем же законам, что и целое, стремится в этом развитии в своем особенном воспроизвести целостность человеческого способа жизни. И труд теперь уже как материальное производство, и общение, выступающее деятельностью управления, и познание как теоретическая деятельность используют в своем движении все основные предметные формы (объект, идеальный образ, знак), требуют применения всех основных способностей (чувства, воля, разум), различаясь между собой приоритетностью предметных форм. Можно сказать, что це-

лое человеческого способа жизни и реализует себя в особенных своих видах деятельности применительно к решению конкретных задач, к отправлению особенных функций. Или, что, то же самое, особенные виды деятельности, выступая модусами субстанции труда, с необходимостью воспроизводят свое собственное основание, являют собой особенные формы его саморазвития, формы движения особенных предметных областей бытия и, связанных с ними особенных способностей. В этом способе жизнедеятельности изначально производится, складывается разумное мышление, развиваясь в истории вплоть до высших своих форм теоретического разума. Разум существовал всегда, только не всегда в разумной форме - писал К.Маркс [2, с.380], резюмируя идеи своих великих предшественников, прежде всего Спинозы. Это положение касается не только обыденного сознания, «здравого смысла», но и теоретических форм разума, ибо он есть только идеальное выражение движения субстанциальной формы - труда, человеческой деятельности, культуры. Неразвитость субстанциальной основы и выражается в неразумии разума. Теория развития, диалектика, поэтому есть форма овладения разумом самим собой, своими собственными характеристиками, атрибутами. И в особенности таким, который выражает механизм самодвижения субстанции деятельности, труда, т.е. творчеством.

В системе деятельности человека природа рефлектирует как целое. Всеобщность природы воплощается в особенном, весь мир, вся действительность представлены здесь в единичном бытии человека (пусть и потенциально), в единичной форме субстанциальности. Творчество как способ разрешения противоречий выступает, в конечном счете, формой саморазвития, самореализации общественного человека.

Выражая целостность природы, человек творит свободно, созидая, производя возможности и обстоятельства. Здесь суть дела нельзя все свести к свободе выбора (как это делает, например, экзистенциальная философия), предполагающего заданность и непреодолимость наличных условий и обстоятельств. Поэтому можно сказать, что развитие природы есть «творчество в себе», а творчество - это «развитие для себя», истинное, идеальное развитие. Творчество как способ развития, саморазвития общественного человека - исторически меняющийся феномен, что исключает возможность применения одной и той же формальной ме-

ры (критерия) творчества к различным историческим эпохам, к различным этапам индивидуального развития (онтогенезу) отдельного человека.

Самой глубокой сущностью творчества (но и самой абстрактной) выступает развитие как способ формирования и разрешения противоречий, как способ качественного изменения единого, но и многообразного внутри себя бытия (мира, действительности, природы, материи).

Творчество есть развитие, но верно ли обратное? Анализ показывает, что творчество возникает лишь с появлением рефлексивного отношения материи, природы к самой себе - в системе совместной предметно-практической преобразовательной деятельности людей. Поэтому творчество выступает высшей формой развития природы, «развитием для себя» или человеческим способом развития, человеческим способом разрешения противоречий, формирующихся в системе совместной с другими людьми деятельности. Тем самым творчество нужно и необходимо рассматривать как атрибут человеческой деятельности.

Понятие «творчество» в строгом его употреблении выступает антиподом понятия «развитие в природе» и в этом смысле совпадает с понятием «человеческая деятельность», «труд». При анализе же собственно деятельности понятия творчества и деятельности не совпадают. Творчество здесь есть сущность деятельности, и эта сущность в сфере явлений может обнаруживаться своей противоположностью - нетворческой деятельностью. Это с неизбежностью выводит теоретическое исследование на проблему критериев творчества. При решении этой проблемы можно выделить два принципиально различных подхода, один из них опирается на эмпирически фиксируемое основание - человеческая деятельность бывает творческой и нетворческой.

Такого рода теорией является концепция, трактующая творчество как деятельность человека по созданию нового, никогда ранее не бывшего [3, с.185]. Это определение творчества страдает неопределенностью и абстрактностью, поэтому оно неоднократно и заслуженно подвергалось критике в философской литературе. Не спасает положения дела дополнение признака новизны создаваемого признаком его общественной значимости, признаком эстетического совершенства - «творчество - это социально обусловленная целенаправленная созидательная деятельность, в которой полнее всего представлены продуктивные компоненты, присущие человеческому труду; эта деятельность направлена

на порождение принципиально, качественно новых, нравственно оправданных и эстетически совершенных культурных ценностей» [4, с.21].

Очевидно, что любой продукт человеческой деятельности, да и сама деятельность, будучи общественными по своей сущности явлениями, несут то или иное общественное значение. С другой стороны, под это определение, по всей видимости, не попадает деятельность индивида по присвоению накопленного общественного богатства (всеобщих человеческих способностей, сущностных сил), процесс самоформирования, самопроизводства его в качестве человека, имеющие, на наш взгляд, безусловно творческий характер.

Показательно, что Новая философская энциклопедия, давая две статьи по проблеме творчества, приходит в первой к неутешительному выводу: «В целом термин «творчество» служит программным лозунгом, выполняющим стимулирующую и интегративную функцию в научном исследовании, но не достигшим строгости научного понятия. Многообразие его значений объемлет собой сферы личности, процесса и результата, причем часто без их ясного различения. Нет единства и в том, какими свойствами должна обладать личность, процесс и его продукт, чтобы получить название творческого, в каких условиях результат оценивается как творческий. Относительно общепринятым является определение творчества как того, что некоторой группой с точки зрения системы ее ожиданий воспринимается как новое и тем самым модифицирует эту систему» [4, с.19].

Такое понимание феномена творчества задается наличной исторической ситуацией, где продуктивные, творческие и репродуктивные, рутинные функции в системе общественного целого разведены между различными индивидами. Логика такого понимания творчества с необходимостью ведет к признанию творческих способностей только у некоторых индивидов, доставшихся им неисповедимыми путями от Бога или Природы.

Второй подход к проблеме критерия творческой деятельности связан с признанием рефлексивной природы творчества, с признанием исторической изменчивости феномена творчества. Поэтому он отрицает возможность обнаружения внешней формальной мерки, критерия выделения творческого акта, продукта творческой деятельности, годных на все времена и для всех условий.

Если творчество выступает человеческим способом саморазвития, если внутренней содержательной формой творческой деятельности является форма

противоречия, то и критерий отличения творческого акта от акта нетворческого должен быть не формальным, а содержательным, не абстрактным, а конкретным. Иначе говоря, критерием выступает разрешение в данном акте деятельности (либо ее продукте) или неразрешение конкретного назревшего в деятельности противоречия.

Диалектика в качестве теории творчества преследует цель обнаружения природы этого феномена, его сущности, форм его реализации, т.е. задачу рационального постижения творчества. Творчество как способ саморазвития общественного человека, как субъективная способность индивида формируется лишь в системе совместной предметной деятельности людей. И задача теории заключается в том, чтобы, выявив всеобщие и необходимые условия формирования творческих способностей, закономерности формирования таких способностей, вооружить практику, различные виды деятельности, в конечном счете, индивидов возможностью сознательного, рационального управления самими собой, собственной активностью, собственным творчеством.

Литература

1. **Комаров А.И.** Методологические принципы исследования творчества: классическая философия. – Вестник МГАДА, сер. Философские, социальные и естественные науки, №5, 2010, С. 33-39;
2. **Комаров А.И.** Методологические принципы исследования творчества: неклассическая философия // Вестник МГАДА. №5 (11). 2011. С.145-151
3. **Маркс К., Энгельс Ф.** Соч. изд.2. М.: Политиздат, т.1, 1955, - 698с.
4. Философская энциклопедия. М. : Советская энциклопедия, 1970, Т.5, - 740с.
5. Новая Философская энциклопедия. М.: Мысль, 2010, Т.4,- 736с.

Комаров Александр Иванович - кандидат философских наук, доцент, доцент кафедры философии и социологии МИЭТ.

ПРОБЛЕМЫ ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ И ОБРАЗОВАНИЯ

УДК 330.8

Концепция преподавания экономической теории на технических факультетах НИУ «МИЭТ»

Г.П. Ермошина

Национальный исследовательский университет «МИЭТ»

В статье рассмотрены принципы формирования концепции обучения экономической теории студентов технических направлений обучения и ее реализации в условиях становления инновационной экономики России.

Ключевые слова: компетенции, мобильность на рынке труда, содержание дисциплины, политическая экономия, неоклассическая теория (экономика), многоконцептуальная теория, модульный подход.

В экономике, как и в других сферах жизни общества, проявляются определенные объективные закономерности, принципы, зависимости, которые выявляет экономическая теория, описывая взаимосвязи и процессы объективного мира в системе экономических категорий и законов. Несмотря на то, что по Федеральному государственному образовательному стандарту (ФГОС) в учебных программах экономическая теория (экономика) не является обязательной федеральной компонентой, она остается наиболее распространенной составляющей образования студентов на всех направлениях программ бакалавриата.

Актуальность обсуждения проблем преподавания экономической теории в техническом вузе связана с возросшими требованиями к уровню компетентности выпускников вузов, получаемых ими знаний, навыков и умений в сфере своей будущей профессиональной деятельности целом и в области экономической эффективности приложения своего труда в частности. Это связано с усилением роли информационно-коммуникационных технологий в современном обществе, усложнением экономических взаимосвязей, как на уровне национальной, так и мировой экономики. В этих условиях на практике испытывается дефицит специалистов, способных системно мыслить, ощущать свою деятельность как часть

экономической жизни в рамках экономики в целом и оценивать ее эффективность с позиций осуществления проводимого вектора государственной экономической политики.

Это предопределяет изменения в подготовке специалистов: нужна не просто трансляция знаний, но и формирование в процессе обучения у студентов таких умений и навыков, которые будут способствовать генерации новых знаний, направленных на самореализацию и становление определенной личной позиции и места в экономическом развитии общества. Именно этим требованиям должна отвечать концепция преподавания экономической теории студентам технических направлений обучения. Она базируется на определении миссии НИУ «МИЭТ», данной в Программе развития вуза на 2010-2019 годы: обеспечение инновационной среды генерации и трансфера новых знаний в разработку технологий и изделий электроники различного назначения, информационных и коммуникационных технологий для развития высокотехнологичных отраслей экономики и социальной сферы.

В условиях ограничения временных затрат на изучение экономической теории, задача кафедры заключается в том, чтобы в процессе обучения студенты освоили те направления экономической теории, которые в наибольшей степени отвечают их квалификационным потребностям. Для этого кафедра должна сформировать содержание, формы и методов преподавания дисциплины так, чтобы сосредоточить познавательные усилия студентов на темах, которые в наибольшей мере соответствуют этим потребностям.

Сегодня экономика и общество в целом развивается в рамках модели рыночной системы хозяйства, а студенты в процессе обучения готовятся стать частью экономически активного населения, которая должна будет обеспечивать инновационный путь развития России. Учебный курс формирует у студентов экономическое мышление, навыки анализа экономической информации, развивает инициативность, предпринимательский дух, стремление к успеху. Последнее связано с компетенцией предпринимательства, которая является одной из ключевых компетенций в целях стимулирования развития малого бизнеса.

Только в этом случае преподавание экономической теории на технических факультетах «НИУ «МИЭТ» будет способствовать формированию у выпускников нашего вуза такого уровня компетентности в области экономики,

который позволит ему свободно ориентироваться в важнейших вопросах экономической жизни страны.

Для решения этой задачи необходимо ответить на ряд первостепенных вопросов:

✓ Какова цель изучения экономической теории студентами технических направлений обучения?

✓ Как при разработке учебного курса следует учесть организационные особенности различных технических факультетов?

✓ Каким образом оптимизировать и унифицировать количество учебных часов, отведенных на изучение экономической теории, ограничивающий получаемый студентами в рамках курса объем материала?

✓ Что считать достаточным и необходимым учебно-методическим и материально-техническим обеспечением учебного курса?

Специфика преподавания экономической теории обусловлена:

- местом данной дисциплины в учебном плане факультетов, что требует учета ее связи с другими дисциплинами цикла и выстраивания оптимальной последовательной траектории изучения курсов;

- обеспеченностью Интернетом и компьютерными рабочими местами в аудиториях и библиотеке, что определяет возможности контроля результатов самостоятельной работы студентов;

- количеством студентов на потоках и в группах, что определяет форму занятий и пропорции различных форм аудиторной работы;

- исходными знаниями студентов – как правило, слабые знания основ экономики из обществознания и высокий уровень математической подготовки и компьютерной грамотности студентов, что определяет нестандартную методику изложения.

Экономику обычно относят к базовой части гуманитарного, социального и экономического цикла учебных дисциплин ООП и она формирует общекультурные компетенции, а именно, учит использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении социальных и профессиональных задач, формирует способности анализировать социально-значимые проблемы и процессы.

Изучение дисциплины в техническом вузе связано с усвоением сущности таких экономических понятий как человеческий капитал, интеллектуальная собственность, инвестиции, инновации, венчурный капитал, технологические уклады, которые крайне необходимы для тех, кто собирается продолжить свое образование в магистратуре и аспирантуре. В эпоху глобализации инновационный путь развития России требует формирования у студентов компетенций, способствующих более высокой мобильности на рынке труда.

В результате изучения дисциплины студент освоит знания, умения и навыки, а именно, он должен

знать:

- экономические категории и законы, главные направления и школы экономической теории, политические и социально-культурные факторы, воздействующие на экономику;
- экономические принципы и механизмы работы рыночной системы, основные юридические формы организаций;
- сущность микроэкономического анализа: процессы принятия экономических решений отдельными субъектами, анализ взаимодействия экономических субъектов на отдельных рынках;

1. основные макроэкономические показатели, принципы и методы их расчета;

2. особенности макроэкономического подхода к исследованию экономических процессов;

3. характерные черты российской модели переходной экономики;

4. этапы становления мирового хозяйства и закономерности его развития;

уметь:

5. применять принципы, законы и методы экономической теории к анализу экономических явлений и процессов;

6. объяснять стратегии ценообразования, производства, регулирования экономики, распространения научно-технических нововведений в условиях рыночной экономики;

7. исследовать основные связи между экономическими явлениями с помощью вербальных, графических и математических моделей;

8. описывать взаимодействие между микроэкономическим и макроэкономическим уровнями экономической системы;

и владеть:

9. методами анализа поведения потребителей, производителей, собственников ресурсов и государства;

10. инструментами микро и макроэкономического анализа на практике;

11. способностью к развитию инициативности, предпринимательского духа, стремления к успеху на основе знаний о современных моделях рынка и эффективных инструментах достижения предпринимательских целей, восприимчивость к инновациям.

При разработке учебного курса следует учитывать организационные особенности учебного процесса различных технических факультетов, которые реализуют множество направлений обучения. Фактором, который в первую очередь следует принимать во внимание в процессе разработки содержания учебного курса, является количество учебных часов (зачетных единиц), отведенных на изучение экономической теории в образовательных программах, что ограничивает количество тем и объем материала, который могут освоить студенты. Это отражается на полноте и структуре курса (возможно включение специальных тем в дополнение к унифицированному перечню, разработанному для всех направлений обучения), рождает различия в методике преподавания (например, разработку и использование отличающихся для направлений практических ситуаций, именуемых «case-studies»). Эта ситуация усугубляется требованиями ФГОС к увеличению пропорции лекции/семинары в пользу практических занятий с использованием интерактивных форм проведения (case-studies, дискуссии, презентации, деловые игры и т.д.), что автоматически приводит к увеличению аудиторной нагрузки на преподавателя. Приходится также учитывать предложения Рособнадзора вводить практику проведения промежуточной и итоговой аттестации по принципу Единого экзамена независимыми экспертами. Решение этих проблем лежит в процессах оптимизации и унификации количества и структуры учебных часов, отведенных на изучение экономической теории. Так, в рамках аудиторных часов мы просим выпускающие кафедры распределить наши часы в пользу практических занятий, а именно 16 часов лекций и 32 часа

семинаров, а контроль результатов самостоятельной работы студентов осуществлять с использованием различных форм СРС, в том числе и через Интернет.

В рамках реализации требований ФГОС в целях обеспечения необходимыми учебно-методическими материалами самостоятельной работы студентов на кафедре разработаны и совершенствуются электронные учебно-методические комплексы по экономической теории. Важным принципом формирования УМК является модульный подход, а составляющими УМК являются курсы лекций (конспекты лекций, соотнесенных с модулями дисциплины, презентации, видеоматериалы), пособия к семинарским занятиям, методические рекомендации для преподавателей по применению современных технологий и методик проведения аудиторных занятий (интерактивных методов), методические указания для студентов по организации изучения дисциплины, фонд оценочных средств (для текущего контроля успеваемости и для промежуточной аттестации), согласованные с планируемыми результатами обучения и с выделением минимальных требований к результатам освоения модуля. Содержание как в целом УМК, так и содержание модулей дисциплины отражает процесс формирования компетенций, прописанных в ФГОС-3.

Очевидно, качество создаваемых учебно-методических материалов по экономической теории определяется степенью владения преподавателями методологией современной экономической науки – наукой о методах познания экономических процессов. В процессе исторического развития методология экономической науки опиралась на различные подходы и принципы, широко известными из которых являются: рационалистический, субъективный, эмпирический и диалектический [3, С.24].

Современная методология исследования социально-экономических процессов представлена множеством направлений и школ: от классической марксистской политической экономии до неoinституциональной теории (политическая экономия, неоклассическая теория, монетаризм, теория рациональных ожиданий, теория реального делового цикла, кейнсианство и др.). Каждая из школ экономической теории доказывает своё право на существование попыткой адекватного отражения в теории реалий современной экономики. С каких бы методологических позиций теоретические исследования ими не проводились, они

направлены на выявление сущности и внутреннего содержания экономических процессов, присущих им противоречий, определение устойчивых тенденций социально-экономического развития. Каждое из направлений исходит из присущего им теоретического видения и соответствующей методологии исследования экономических процессов. Надо отметить, что сегодня наиболее востребованными и представленными в высшем образовании, как за рубежом, так и у нас являются две - политическая экономия и неоклассическая теория (экономикс).

Общеизвестно, что философской основой методологии неоклассической теории является позитивизм, а политической экономии - диалектико-материалистический подход. Существует много общего в двух подходах на философском уровне: оба направления опираются на материалистическое мировоззрение при обосновании предмета исследования, истинности результатов научных исследований; ими отвергается идеалистический подход к науке и реальности.

Но, между двумя направлениями современной экономической теории имеются существенные различия в методологических основах этих научных школ - теории предельной полезности и теории трудовой стоимости.

Ядром неоклассической теории являются предельная полезность и методологический индивидуализм. Предельная полезность и её максимизация на индивидуальном и общественном уровнях является целевой методологической установкой данного научного направления. Вывод неоклассической методологии о достижении максимума суммарной полезности в обществе при равном и даже уравнительном распределении благ и доходов находится в противоречии с реальными целями, механизмами и результатами рыночной модели экономики, предполагающими неравенство в распределении ресурсов и благ. В целом это означает наличие кризиса теории.

Принцип методологического индивидуализма, примененный А. Смитом для условий мелкотоварного и раннекапиталистического производства, когда индивид был центральной фигурой хозяйственного процесса, совершенно не применим в условиях постиндустриального общества, когда большинство экономически активного населения составляют категорию наёмных работников. В этих условиях максимизация индивидуальной полезности зависит, в основном от результатов деятельности фирмы – именно доходность и положение фирмы на

рынке определяют доходы домашних хозяйств, возможности потребления человека, следовательно, и достижения максимума функции полезности. При этом результативность функционирования фирмы во многом зависит от макроэкономической политики государства в области стимулирования бизнеса. Во времена А. Смита эта зависимость от государственного регулирования отсутствовала, поэтому можно говорить о том, что в современной экономике принцип методологического индивидуализма устарел.

В целом неоклассическая теория не ставит перед собой задачу познания сущности экономических законов, а довольствуется исследованием видимых экономических форм и функциональных зависимостей между ними. При этом в течение всего XX века и начала XXI века она постоянно содержательно обогащалась за счет принятия новых концепций, что привело к плюралистическому характеру содержания за счет трансформации новых концепций через методологию неоклассицизма, и сохранению монополии своей методологии в западной экономической мысли.

В отличие от неоклассической теории, политическая экономия, изучая внутренние причинно-следственные связи в общественном воспроизводстве, раскрывает его сущностные черты, а человек, как экономический субъект, рассматривается как продукт общественного воспроизводства и одновременно как его созидатель, человек общественный.

Роль человека, с точки зрения экономикса, заключается в выполнении им функции рационального потребителя, целью которого является удовлетворение всевозрастающих потребностей. Соответственно, он действует в четких рамках потребительского поведения, и этой же цели подчиняется весь процесс общественного воспроизводства. В результате эта внешняя цель экономической системы предопределяет ее внутреннюю цель – экономическую выгоду в виде финансового результата, преследуемого хозяйствующими субъектами, достижение которой предполагает манипулирование сознанием потребителей. Такой концептуальный подход явно обедняет исследование, поскольку он игнорирует такие важнейшие общественные потребности человека, как потребность в труде, в самосовершенствовании, реализации творческого потенциала и др., характеризующие место человека в обществе.

Политэкономия, исследуя экономическое производство, основывается на принципах целостности воспроизводства, отражающего фазы производства, распределения, обмена и потребления, а экономикс рассматривает объект исследования на двух уровнях - микро- и макроэкономики.

Существенным отличием политэкономической трактовки методологии является ее нацеленность на исследование, что предполагает использование методов индукции, дедукции, противоречия, анализа, синтеза и т.д., и лишь потом изложение экономической теории методом восхождения от абстрактного к конкретному, единства логического и исторического подхода и т.д.

Сегодня, в условиях усложняющихся условий и механизмов функционирования экономик, ни одна экономическая школа не успевает за требованиями времени, в том числе и неоклассическая экономическая теория не способна в полной мере объяснить новейшие тенденции развития современной рыночной экономики, так же как и классическая политэкономия марксизма оказалась перед целым рядом не объясненных белых пятен. На развитие экономической теории оказывает всё большее влияние общенациональные интересы, связанные с формированием нового технологического уклада в экономиках стран, становлением информационного общества, развитием процесса глобализации. В этих условиях роста взаимозависимости стран, реализация целей индивида всё больше зависит от эффективности институциональных организаций, и прежде всего государственных институтов. К концу XX века эволюция неоклассической теории на основе оптимизации затрат и результатов в условиях ограниченности ресурсов при индивидуальном выборе объективно привела к необходимости учёта общенациональных интересов, что способствовало возрождению политической экономики на неоклассической базе.

Не надо забывать, что значительная часть стран существует в условиях становления рыночной экономики, в то время как неоклассика рассматривает в качестве предмета исследования развитую форму рыночной экономики. Смешанный характер рыночной экономики развитых стран так же представлен сегодня различающимися национальными моделями экономических систем (шведская, китайская, американская, немецкая и др.). Это означает, что теоретическая рыночная модель неоклассической теории нуждается в научном отражении реалий развития стран в мировой экономике.

Современный экономический кризис актуализировал эту необходимость, поскольку в рамках реализации любого одного концептуального подхода оказалось, что экономические теории не способны в полной мере дать ответы на будущее мироустройство национальных экономик и мирового хозяйства. Прорыв в экономической науке, как показывает история ее развития, связан с освоением достижения различных направлений мировой экономической мысли и переходом к многоконцептуальной теории, которая позволит исследовать экономическую действительность во всем ее многообразии как целостную систему. С точки зрения методологии это означает рождение методологического плюрализма, который признает невозможность окончательного выбора между теориями, т. е. отказ от монополии какого-либо одного течения, что предполагает их сосуществование.

Создание плюралистической по содержанию и по методологии концепции современной экономической науки уже сегодня конкретно воплощается в содержании учебных программ и учебно-методических пособий по дисциплине. Особенно это актуально в свете требований ФГОС по своевременному обновлению содержания дисциплин. Перед преподавателями встает вопрос: какое из существующих научных направлений может быть положено в основу изложения содержания экономической теории в рамках многоконцептуального подхода?

Попытки их объединения в единой теории не могут быть плодотворным как с научной точки зрения, так и с точки зрения преподавания (параллельное преподавание вызывает у студентов недоумение и замешательство). Хотя очевидно, что предметная область политической экономии совпадает с предметной областью экономической теории, но каждое из существующих ее направлений сделали акцент на исследование отдельных частей предмета, что обусловило и использование соответствующей методологии и методики. Ответ на вопрос возможен в реализации подхода на основе единства предмета, метода и методики преподавания экономической теории.

Такой подход предполагает, что в вузе внутренняя структура дисциплины теории должна быть представлена: 1) политической экономией, предметом которой являются закономерности функционирования и развития системы экономических отношений между людьми; 2) микроэкономикой, предметом которой являются закономерности деятельности и поведения отдельных экономических

субъектов (фирм и домохозяйств): и 3) макроэкономикой, предметом которой является закономерности функционирования агрегированных экономических субъектов на уровне национальной экономики в целом. Очевидно, что все составляющие экономической теории взаимосвязаны и взаимозависимы.

Реализация в вузе модульного подхода в преподавании учебных программ и дисциплин, предусмотренная новыми образовательными стандартами, позволила нашей кафедре принять решение о последовательном включении политической экономики в качестве модуля «Общие основы экономической теории», предшествующего модулям «Микроэкономика» и «Макроэкономика». При этом формируется целостный курс экономической теории, в котором вопросы теоретической экономики включаются в учебный курс в соответствии с его логической и содержательной последовательностью. Таким образом, усваивая достижения западной экономической науки, включающей направление «мейнстрим» в виде экономикса, можно согласовывать и координировать политэкономическим анализом решение проблем, считающихся предметом экономической науки. При этом возможна реализация задачи синтеза методологии на основе использования методологических универсалий, а именно, объективного маржинализма, метода противоречий, трудовой теории стоимости в её соотношении с альтернативной стоимостью, теории собственности. А самое главное, это позволит освоить студентам новые явления в предметной области экономической теории - исследование влияния новых технологий на социально-экономическое пространство, и изменения форм организации экономической жизни и др.

Литература:

1. Программа развития государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный институт электронной техники (технический университет)» на 2010-2019 годы.
2. ***Ермошина Г.П.*** Методологические проблемы преподавания экономической теории для бакалавров в техническом вузе. Сб. Философия, наука, образование. Материалы межвузовского научно-теоретического семинара, посвященного 75-летию профессора Ю.Л. Егорова. М.: МИЭТ, 2012. С. 206 – 214.
3. ***Козырев В.М.*** Основы современной экономики. М.: Финансы и статистика, 2003. 544с.

4. *Макконнел Кэмпбелл Р., Брю Стенли Л.* Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х тт. М.: Республика, 1992. Т. 2.

Ермошина Галина Петровна – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономической теории и финансов МИЭТ.

Мультикультурализм и глобализация: проблемы и противоречия

М.С. Кальней

Национальный исследовательский университет «МИЭТ»

Статья посвящена противоречиям мультикультурализма и глобализации. В статье рассматриваются причины провала политики мультикультурализма, дихотомия мультикультурализма и этноцентризма, евроцентризм как одна из составляющих процесса глобализации.

Ключевые слова: мультикультурализм; глобализация; евроцентризм; этнонационализм; цивилизация.

Одной из актуальных проблем современности является проблема создания мультикультурного общества. В конце XX в. мультикультурализм как принцип сосуществования этнически разнородных культур был признан одной из базовых ценностей демократического общества. В соответствии с этим, целью политики мультикультурализма является создание единого этнически неоднородного глобального сообщества.

В этой связи мультикультурализм противопоставляется этнонационализму как принципу доминирования одной этнической культуры. Этнонационализм принято считать основным свойством закрытого, авторитарного, зачастую тоталитарного общества. Мультикультурализм, в свою очередь, считается признаком открытого, демократического общества.

Однако в последние годы наблюдаются всё возрастающие сомнения в эффективности мультикультурализма как одного из базовых принципов современного общества. Подобные сомнения высказываются не только аналитиками и общественными деятелями. Сомнения в эффективности мультикультурализма высказывают и многие политические деятели. При этом если буквально в предшествующие десятилетия выражение сомнений в эффективности и приемлемости принципов мультикультурализма по большей части наблюдалось у маргинальных политических партий и общественных движений, то в текущем десятилетии подобные сомнения высказывают те политические и общественные

деятели, чья приверженность демократическим ценностям сомнений не вызывает.

Наиболее простым подходом к данной проблеме было бы противопоставление одного из подходов как положительного другому как отрицательному. Иными словами, возможно было бы признавать мультикультурализм безусловной ценностью демократического общества, а сомнения в его эффективности рассматривать как угрозу реставрации этнонационализма со всеми его негативными проявлениями. Точно так же можно было бы воспринимать мультикультурализм как искусственный конструкт, подрывающий национальную идентичность и угрожающий самому национальному суверенитету государства. В этом случае необходимо было бы признать этнонационализм положительным явлением, способствующим сохранению национального суверенитета как одной из основ демократического общества.

Однако оба эти подхода в последние годы проявляются скорее в эмоционально-идеологической сфере и как таковые отличаются определённой односторонностью в оценке объективных исторических процессов. Для более полного понимания внутреннего противоречия мультикультурализма как принципа необходимо внимательно исследовать провозглашаемую цель политики мультикультурализма: переход от множества этнонациональных сообществ к *этнически неоднородному глобальному сообществу*.

Сама по себе постановка этой цели показывает противоречие между процессом глобализации и сохранением этнического разнообразия. Под глобализацией, как правило, понимают объективный исторический процесс, ведущий к созданию единого сообщества с едиными экономическими связями, единой политической системой (или даже единой политической властью), едиными культурными нормами.

И. Валлерстайн отмечает, что в большинстве случаев «глобализация» обозначает якобы новый, недавно возникший процесс, в котором, как утверждается, государства *более* не являются основными центрами принятия решений, но оказываются, причем именно в последнее время, элементами структуры, где свои правила диктует «всемирный рынок», весьма загадочный, но вполне объективно существующий» [2, С.262].

Э. Тоффлер в работе «Третья волна» указывает, что по мере перехода от индустриального общества к постиндустриальному национальное государство будет отмирать как конструкт. Основными факторами этого процесса Тоффлер считает усиление экономических связей между нациями, которые не позволяют отдельной нации независимо управлять собственной экономикой; нарастание глобальных проблем современности, которые не может решить отдельная нация; возрастание глобальных коммуникаций, формирующих планетарное сознание [5, С.510-511].

В свою очередь, объективные экономические процессы порождают глобализацию производства, а необходимость решения глобальных проблем современности вызывает необходимость в создании межправительственных организаций, которые порождают глобализацию процессов политического управления [5, С.512-520].

Точно так же Ф. Фукуяма в работе «Конец истории и последний человек» предполагает деление будущего мира на исторический и постисторический. Для постисторического при сохранении национальных государств экономическая рациональность приведёт к объединению рынков и производств. Для исторического национальное государство останется главным центром политической идентификации, что будет неразрывно связано с религиозными, национальными, идеологическими конфликтами [6, С.416-417].

Иными словами, глобальное общество, объединённое общими экономическими связями, общими принципами политической власти, общими процессами коммуникации и связанной с этим общностью сознания противопоставляется этнонационализму как главному источнику межгосударственных конфликтов.

Однако следует обратить внимание на то, что все указанные процессы предполагают единую общемировую тенденцию, неизбежную для всех сообществ. Для Э. Тоффлера такой тенденцией является переход к постиндустриальной стадии развития цивилизации, для Ф. Фукуямы – переход к рыночной экономике и либеральной демократии. Излишне напоминать, что указанные концепции являются далеко не первыми и не единственными среди сходных идей, описывающих мировую историю как единый объективный процесс, распространяющийся на все сообщества и культуры.

Как известно, в противоположность множеству линейных концепций исторического развития в XX в. зародились концепции, рассматривающие мировую историю как процесс развития множества самостоятельных культур (или цивилизаций). О. Шпенглер в работе «Закат Европы» писал: «Вместо монотонной картины линейнообразной всемирной истории, держаться за которую можно только закрывая глаза на подавляющее количество противоречащих ей фактов, я вижу феномен множества мощных культур, с первобытной силой вырастающих из недр породившей их страны, к которой они строго привязаны на всем протяжении своего существования, и каждая из них налагает на свой материал — человечество — свою собственную форму и у каждой своя собственная идея, собственные страсти, собственная жизнь, желания и чувствования и, наконец, собственная смерть». [9, С.55] Шпенглер приводит различные примеры того, что идеи и ценности, основополагающие для европейской культуры, не являются значимыми для иных культур. Более того, Шпенглер показывает, что восприятие ряда идей как базовых для всей цивилизации фактически ограничено пределами какой-либо одной социальной группы или того или иного периода времени [9, С.59]..

В дальнейшем идеи Шпенглера развивал А. Тойнби, который выдвинул концепцию локальных цивилизаций. Несмотря на то, что цивилизации проходят сходные стадии развития, ни одна из них не может распространиться на мир в целом. Следовательно, мир представляет собой не столько единое целое, движущееся по направлению к универсальной глобальной цели (коммунизм, «открытое общество», постиндустриальное общество), а множество разнообразных культур, со своими собственными системами ценностей и представлений о мире. В этом отношении особого внимания заслуживает вопрос о возможности соединения таких культур в единое целое при сохранении их разнообразия — той цели, которая считалась базовой для политики мультикультурализма.

Как отмечал Тойнби, «Уже тот простой факт, что «великих держав» было больше, чем одна, свидетельствует о неспособности ни одной из них стать полностью универсальной. Однако каждая великая держава успешно оказывала постоянное влияние на жизнь общества, так что в некотором смысле она могла рассматривать себя как ось, вокруг которой вращается весь мир: и каждая великая держава надеялась также заменить собой весь мир, поскольку она была за-

мкнута и самодостаточна. Претензии эти распространялись не только на область экономики и политики, но также и на область духовной культуры» [4, С.5].

Таким образом, каждая локальная цивилизация основана на восприятии себя как центра мира и своего образа жизни как общемирового стандарта. Однако множество исторических примеров показывает, что замкнутая и самодостаточная сверхдержава, пытаясь распространить своё влияние на мир, приходила к кризису и распаду. Не считая примеров нежизнеспособности создания крупных империй путём открытого завоевания в древности, следует вспомнить, что и попытки создания единого центра экономического, духовного и политического влияния в современном мире также не имели того успеха, который ожидался.

А. Тойнби указывает, что по мере роста процессов индустриализации «Промышленная революция и нынешняя форма национализма действовали тогда сообща, создавая «великие империи», каждая из которых претендовала на универсальный охват, становясь как бы космосом сама в себе» [4, С.6]. Процессы индустриализации, охватывающие всё больше и больше локальных сообществ, порождали представления о том, что глобальной естественноисторической тенденцией является переход всех существующих в мире сообществ к единой модели (социалистической или либерально-рыночной).

При этом особого внимания заслуживает тот факт, что единая модель и обосновывающая её идеология воспринимались как единственно возможный путь общемирового развития. Наиболее явно выраженным историческим примером служит историческая судьба марксизма, превратившегося в набор догм, которые искусственно навязывались самым разнообразным сообществам, в число которых входит и российское общество.

Альтернативой социализму в этом аспекте считается либерализм. Ф. Хайек в своей работе «Дорога к рабству» утверждает, что либерализм неспособен превратиться в догматическую систему ввиду отсутствия в нём каких-либо жёстких правил [7, С.44]. Однако следует обратить внимание на тот факт, что обоснование либерального общественного идеала сопровождается догматической нетерпимостью. Так, к примеру, Ф. Фукуяма заявляет, что «Для очень большой части нашего мира не существует идеологии с претензией на универсальность, которая могла бы бросить вызов либеральной демократии, и универсального принципа легитимности иного, чем суверенитет народа» [6, С.

89]. Само по себе заявление об универсальности той или иной идеологии указывает на присутствие в ней тоталитарных тенденций. Кроме того, вызывает сомнение отождествление тех или иных универсальных принципов с конкретной политической идеологией.

А.В. Бузгалин в своей критике попперовского противопоставления «закрытого» и «открытого» общества показывает, что «для него крайне характерно использование менторского, поучающего тона, выражающего абсолютную самоуверенность и абсолютную некритичность, в том числе по отношению к своим положениям» [1, С.41]. При этом «для него единственным достойным и возможным обществом, за которое следует бороться, в том числе с применением насильственных методов, является общество, реализующее именно и только модель демократии, характерную для современных ему развитых стран» [1, с. 22].

Важно также обратить внимание на факт присутствия евроцентризма и либеральной идеологии в качестве «неявного знания» для общественных наук. В этой связи А. А. Зиновьев отмечает, что, хотя на Западе отсутствует единое учение в качестве государственной идеологии, на Западе существует профессиональная идеологическая среда, которая структурирует и выносит идеологическую оценку явлениям общественной жизни [3, С.143]. При этом сами подобные оценки камуфлируются универсальностью и объективностью общественных наук, противопоставляемых идеологизированному марксизму.

Однако И. Валлерстайн указывает на то, что «Связь между либеральной идеологией и обществоведением была и остается весьма тесной, причем не только на экзистенциальном уровне. Я говорю не о том, что все социологи были адептами либерального реформизма (это действительно так, но не имеет особого значения). Главное, что я хочу подчеркнуть, - это то, что либерализм и обществоведение базируются на одном и том же убеждении - на уверенности в способности человека к совершенствованию, проистекающей из умения регулировать общественные отношения на научной (то есть рациональной) основе» [2, С.200-201]. Иными словами, здесь присутствует та же идеологизация общественных наук, которую принято приписывать марксизму.

Таким образом, процессы глобализации были неразрывно связаны с универсалистской идеологией, которая принимала форму либо единого учения, охватывавшего всю сферу общественных наук (марксизм), либо присутствовала в

виде «неявного знания» для различных общественных наук. Представляется, что евроцентризм, претендуя на универсальность, содержит в себе предпосылки для трансформации в этнонационализм, навязывающий свое мировосприятие и образ жизни окружающему миру.

Вследствие этого «Европейская социальная теория - выступала ли она в виде антиисторических рассуждений социологов или в виде разрабатывавшейся историками стадияльной теории развития - оставалась предельно универсалистской в своем утверждении того, что процессы, происходившие в Европе в XVI-XIX веках, определяли модель, способную быть примененной повсеместно: либо потому, что она отражает прогрессивное, а потому необратимое развитие человечества, либо потому, что описывает процесс удовлетворения все новых потребностей человечества через устранение искусственных препятствий. Современная исследователям Европа выступала не только примером совершенства, но и всеобщей моделью будущего» [2, С. 231-232].

В этой связи политика мультикультурализма как создание единого общества многообразных культур вступает в противоречие в такой объективно сложившейся тенденцией процессов глобализации, как евроцентризм. Это противоречие указывает на одну из основных причин провала политики создания единого, культурно неоднородного общества. Однако реалии современности со всей очевидностью указывают не невозможность экономической, политической и культурной изоляции. Следовательно, основной проблемой является не противостояние мультикультурализма и этноцентризма, а поиск оптимального варианта взаимодействия неоднородных культур.

С. Хантингтон в работе «Столкновение цивилизаций» указывает, что «Цивилизация... наивысшая культурная общность людей и самый широкий уровень культурной идентификации, помимо того, что отличает человека от других биологических видов. Она определяется как общими объективными элементами, такими как язык, история, религия, обычаи, социальные институты, так и субъективной самоидентификацией людей... Цивилизации — это самые большие «мы», внутри которых каждый чувствует себя в культурном плане как дома и отличает себя от всех остальных «них» [8, С. 51]. Следовательно, восприятие культурных и поведенческих норм иной цивилизации, сколь бы сильным не было её экономическое, политическое и духовное влияние, встречает противоречия

в закрепившихся ранее образцах поведения. Это и препятствует распространению политического и духовного влияния каждой цивилизации за пределами её географических границ. Исторический и современный опыт показывает множество примеров таких трудностей, причём наибольшую очевидность эти трудности приобретают при попытке создания глобального государства в той или иной форме.

К. Ясперс отмечает, что глобальное государство может принять форму «образованной в результате завоевания и подчинённой единой власти империй (быть может, в форме такого господства, которое как будто признаёт суверенитет многих государств, в действительности же осуществляет централизованное управление), либо возникшим на основе взаимопонимания и договорённости глобальным правительством соединённых государств, каждое из которых отказалось от своего суверенитета во имя суверенитета всего человечества». [10, С.208]

Послевоенный опыт показывает, что создание международных организаций рассматривалось как начальная форма создания такого рода глобального правительства. Однако исторический опыт наглядно показал, что согласованию интересов различных сообществ препятствуют различия в национальных и государственных интересах. В этой связи реалистичнее выглядело бы сосуществование различных цивилизаций основанное не столько на геополитическом и духовном доминировании какого-либо одного государства, сколько на экономическом и духовном взаимодействии между равно сосуществующими цивилизациями.

Таким образом, процессы глобализации фактически основывались на евроцентризме, т. е. фактически выглядели как форма этнонационализма, распространяющего сферу своего влияния без учёта культурных различий. При этом процессы глобализации происходили в неразрывной связи с претензиями на геополитическое доминирование государства, претендующего на ведущую роль в достижении глобальной исторической цели, основанной на той или иной идеологии. Очевидно, что эти процессы с неизбежностью будут встречать своё противодействие в виде этнонационализма. Следовательно, здесь фактически имеет место противостояние различных разновидностей этнонационализма.

Следует отметить, что европейская политика мультикультурализма не идентична евроцентризму, навязывающему модель своего поведения всем прочим

культурам. Однако попытки сохранить культурное, цивилизационное многообразие в рамках одного сообщества в реальной практике породили особого рода образования, которые фактически не включены ни в экономическую, ни в политическую, ни в духовную сферу европейского сообщества. С этим и связано признание неудачности политики мультикультурализма.

Признание же факта разнообразия культур с малой возможностью распространения области влияния локальной цивилизации за её естественные границы с неизбежностью требует отказа от претензий на геополитическое доминирование. Хотя общемировые экономические связи являются объективной реальностью, необходимо учесть своеобразие принципов экономической деятельности для различных культур. Это разнообразие препятствует созданию единой экономической сферы в мировом масштабе. Следует вместе с тем отметить, что идеи единства политической власти противоречат такому фактору, как различия в поведенческих образцах, а, следовательно, и в принципах управления, включая политическую власть, в разных культурах. Поскольку различные культуры предполагают различные представления о мире, есть внутреннее противоречие в попытке создания культурно разнородного сообщества в рамках единых духовных стандартов.

Таким образом, подлинным мультикультурализмом было бы признание права каждой исторически сложившейся цивилизации существовать в рамках её исторически сложившихся границ на основе её исторически сложившихся ценностей. Не менее важным моментом в осмыслении противоречий и неудач политики мультикультурализма было бы признание того факта, что экономические и духовные связи не должны предполагать геополитического и духовного доминирования той или иной цивилизации. Представляется, что подобное сосуществование разнородных культур соответствовало бы понятию «демократия» больше, чем попытка искусственного, а зачастую насильственного навязывания норм, принятых в качестве стандарта общечеловеческих ценностей.

Литература

1. **Бузгалин А.В.** АнтиПоппер: Социальное освобождение и его друзья. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. 67 с.

2. **Валлерстайн И.** Конец знакомого мира: Социология XXI века /Пер, с англ. под ред. В.И. Иноземцева. М.: Логос, 2004. 368 с.
3. **Зиновьев А. А.** Запад. Феномен западнизма . М.: Центрполиграф, 1995. 461с.
4. **Тойнби А . Дж.** Постижение истории: Сборник / Пер. с англ. Е. Д. Жаркова. М.: Рольф, 2001.640с.
5. **Тоффлер Э.** Третья волна. М.: ООО «Издательство АСТ», 2004. 781 с.
6. **Фукуяма Ф.** Конец истории и последний человек. М.: АСТ: Ермак, 2005. 588 с.
7. **Хайек Ф.** Дорога к рабству. М., 2005. 264 с.
8. **Хантингтон С.** Столкновение цивилизаций. М.: АСТ, 2003. 700 с.
9. **Шпенглер О.** Закат Европы / Авт. вступит, статьи А.П. Дубнов, авт. комментариев Ю.П. Бубенков и А.П. Дубнов. Новосибирск: ВО «Наука». Сибирская издательская фирма, 1993. 592 с.
10. **Ясперс К.** Смысл и назначение истории. М.: Политиздат, 1991. 527с.

Кальней Марина Сергеевна – кандидат философских наук, доцент кафедры философии и социологии МИЭТ.

Государственный стандарт высшего образования: проблемы и суждения

УДК 378

Т.Л. Короткова

Национальный исследовательский университет «МИЭТ»

Как известно, миссия высшего образования заключается в подготовке интеллектуальной элиты общества, способной вывести страну на мировой научно-технический и экономический уровень. По мнению идеологов реформы высшего образования в России, внедрение федерального стандарта образования должно её выполнить. Автор, как непосредственный исполнитель требований стандарта ФГОС ВПО по созданию новых электронных учебно-методических материалов, к сожалению, пришла к неутешительным выводам, как по форме, так и по содержанию данного стандарта. Терпеливость, незащищённость и вера в непобедимость бюрократии от образования наших преподавателей сыграли с ними злую шутку: они оказались заложниками собственного терпения и трудолюбия.

Ключевые слова: реформа образования в России, ФГОС ВПО, учебно-методический комплекс, бюрократия и формализм.

Реформа высшего образования в России идёт почти четыре года. Главным аргументом необходимости внедрения ФГОС третьего поколения были такие аргументы, как «мы живём в другой стране», «как во всех цивилизованных странах» и т.д. Относительно другой страны: люди, родившиеся в России до 90-х годов прошлого столетия, как жили, так и живут в той стране, в которой родились, выросли, воспитались и получили образование. А вот государственная власть и общественный строй действительно поменялись. И не в лучшую сторону, если судить по «достижениям» в высшем образовании.

В конце 80-х годов в сфере науки в СССР работали 4,4 млн. чел., в том числе, 1,5 млн. научных и преподавательских кадров, включая 542 тыс. докторов и кандидатов наук. Ежегодно регистрировалось 80-85 тыс. изобретений. Многие изобретения и открытия советских учёных обогатили науку, явились важным источником перспективных направлений развития производства во многих отраслях экономики (например, в области микроструктуры материи, физики элементарных частиц, использования энергии ядерного ядра, освоения космоса, судо и

ракетостроения). Так что уровень цивилизованности был тогда не ниже, чем в других цивилизованных странах!

Как известно, миссия высшего образования заключается в подготовке интеллектуальной элиты общества, способной вывести страну на мировой научно-технический и экономический уровень. По мнению идеологов реформы высшего образования, внедрение федерального стандарта образования должно её выполнить. И вот «гора» (бюрократия от образования) родила «мышь» (ФГОС ВПО), которая, как показывает четырёхлетняя практика его освоения, выгрызает в «граните наук» большую дыру.

В статье 5. Законодательства об образовании говорится, что целями законодательства об образовании в Российской Федерации являются установление государственных гарантий и механизмов реализации прав и свобод человека в образовании, создание благоприятных условий развития системы образования, *защита прав и интересов лиц, действующих в сфере образования*. Вопреки этому пункту в вузах идёт сокращение профессорско-преподавательского состава. Уже уволено около трети высококвалифицированных преподавателей, становление которых как учёных и педагогов требует значительного времени, упорного труда и опыта работы в вузе. В статье 10. Управление в сфере образования декларируется, что управление в сфере образования в Российской Федерации осуществляется на принципах законности, демократии, гласности и *учета общественного мнения* ... и носит государственно-общественный характер. На деле квалифицированным мнением профессорско-преподавательского состава (ППС) при разработке и внедрении ФГОС ВПО разработчики стандарта пренебрегли. Основное возражение со стороны ППС касается того, что в стандарте акцент сделан не на содержательную творческую сторону работы преподавателя вуза, а на формальную бюрократическую. Кстати, система образования в США (в одной из «цивилизованных» стран) децентрализованная, здесь нет единых для всей страны учебных программ или стандартов! [1]

Автор, как непосредственный исполнитель требований стандарта ФГОС ВПО по созданию новых электронных учебно-методических материалов, к сожалению, пришла к неутешительным выводам, как по форме, так и по содержанию данного стандарта. Какими же методами предполагается повысить продуктивность и качество высшего образования путём внедрения ФГОС ВПО?

Рассмотрим на примере стандарта для направления 080200 Менеджмент, утверждённого приказом Минобрнауки России № 636 от 18.11.2009, который представляет собой совокупность требований, обязательных для выполнения основных образовательных программ (ООП).

Одним из достоинств ФГОС ВПО принято считать модульно-рейтинговую систему, что предполагает организацию процесса освоения дисциплин и контроля знаний, основанную на модульном построении учебного процесса. В стандарте требуется, чтобы при разработке учебно-методических комплексов разработчику-лектору необходимо структурировать содержание каждой учебной дисциплины на дисциплинарные модули. При этом, как оказалось, в российской и европейской образовательных системах нет трактовки модуля. Под модулем можно понимать и часть дисциплины (раздел, тема), и саму учебную дисциплину и даже комплекс дисциплин. Эта путаница вызвала принятие руководством многих вузов решения о разработке УМК дисциплин по модулям! В связи с чем, лектору вменили в обязательном порядке включать в УМК дисциплины, как в матрёшку, модульные УМК. То есть трудоёмкость создания УМК увеличилась во столько раз, сколько модулей определилось в дисциплине, а поскольку разработчики посчитали, что это разделы дисциплины, то можно себе представить этот «сизифов» труд! Но основной урон модульный принцип нанёс не в части увеличения трудоёмкости (наши преподаватели трудолюбивы и покорны), а самой идее модульного принципа, породив неприятие и недоверие к стандарту. Это был первый опыт формального отношения, как к работе преподавателя, так и к качеству обучения. Очевидно, что отняв у ППС достаточно много времени, внедрение модульного принципа ни как не повлияло на качество преподавания, а сократило время, предназначенное на актуализацию лекционного материала, отработку практических занятий и лабораторных работ, написание учебно-методической литературы, на научно-исследовательскую работу, на руководство дипломными работами и аспирантами и т.д.

Следующий «феномен» ФГОС ВПО – это *компетентностный подход*, который как предполагают приверженцы стандарта, должен нацелить ученика на овладение знаниями в комплексе. В связи с этим, в основе конструирования методов обучения положена технология формирования соответствующих «ключевых компетенций» в образовании. Истоки технологии видны невооружённым

взглядом. Это терминология либеральной рыночной экономики, в которой выживает тот бизнес, у которого есть производственные и коммерческие секреты, обеспечивающие предпринимателю конкурентные преимущества. Но какое это имеет отношение к высшей школе? Попробуем разобраться. Выпускник вуза должен быть конкурентоспособным на рынке труда. Это значит, как предполагается в стандарте, он должен обладать соответствующими компетенциями, которые требует от него работодатель. Какие это компетенции и кто может точно определить запросы будущих работодателей? Оказывается, чиновники от образования точно знают кому, что, где, когда потребуется от специалиста, бакалавра, магистра в той или иной сфере экономики. Что же такое компетенция? Компетентность/компетенция личности это «потенциальная активность личности, которая определяется такими структурными компонентами, как когнитивность, конативность, аксиологичность, мотивационность, а также компонентом способностей и саморегуляции» [2].

Другими словами, оказывается это личность, обладающая предпринимательскими способностями. И снова мы видим, как из текста стандарта торчат либеральные рыночные уши! Но в данном случае слово «либеральные» надо бы взять в скобки, т.к. какой же это либерализм, если все компетенции однозначно определены и их формирование является основным требованием стандарта!? При этом компетенции чётко расклассифицированы; определены для каждого направления и профиля подготовки и разделены на общекультурные (ОК) и профессиональные (ПК). Внутри группы профессиональных компетенций они делятся на организационно-управленческие, аналитические, научно-исследовательские и педагогические. Так что, будьте любезны, формируйте выпускника по строго определённой шкале ценностей, а не то... ну мы знаем что!

Например, по направлению Менеджмент вуз обязан сформировать у выпускника-магистра 6 общекультурных и 8 профессиональных компетенций. Среди них такие, как «способность развивать свой общекультурный и профессиональный уровень и самостоятельно осваивать новые методы исследований» (ОК-1); «способность к изменению профиля своей профессиональной деятельности» (ОК-2) и т.д. А если выпускник не хочет изменять свою профессиональную деятельность, ведь он учился по данному направлению не для того, чтобы его менять! А как оценить способность развивать свой общекультурный уровень?

Опыт разработки УМК на основе ФГОС ВПО показал, что компетентностный подход – это надуманная бюрократическая уловка для создания рабочих мест различным околотовузским чиновничьим структурам. Так, в вузах для разработки ТЗ для каждого элемента УМК по компетенциям и для контроля их выполнения созданы многочисленные внутривузовские структуры, которые поэтапно отслеживают графики учёта выполненного объёма работ по УМК, составляют сводные таблицы по факультетам, кафедрам, дисциплинам. Кроме того, из числа преподавателей создаются рабочие группы экспертов для оценки соответствия УМК требованиям стандартов. После проверки экспертов преподаватели обязаны исправить все замечания и внести изменения во все элементы УМК по всем читаемым курсам, направлениям и профилям. Тридцатилетний опыт работы автора позволяет сделать вывод о том, что такого бюрократического давления на преподавателей вузов ещё не было! Из-за непомерного объёма принудительной, формальной и непроизводительной работы из вузов уходят наиболее талантливые и творчески настроенные преподаватели.

Главный вопрос, который напрашивается в ходе внедрения стандартов: для чего и для кого пишутся многотомные УМК, загружаются серверы и компьютеры, отвлекаются работники вуза, расходуются материальные, трудовые и уникальные интеллектуальные ресурсы высшей школы?

Говорят для абитуриентов, чтобы они могли познакомиться с будущим вузом и его учебным процессом. Как показывает практика, абитуриентов в первую очередь интересует информация, написанная просто, ёмко, ясно и как можно кратко, чтобы пробежаться по Интернету и сравнить привлекательность того или другого вуза с позиций будущей карьеры, заработка и престижности. Для этого не нужны многостраничные опусы УМК по модулям и компетенциям, а нужна умная, интеллигентная и здравая реклама, желательно с историей вуза и её выпускников.

А как студенты реагируют на УМК в он-лайн режиме? Опрос студентов показывает, что ещё хуже, чем абитуриенты. Им вообще некогда туда заглядывать, они часто совмещают работу и учёбу и нуждаются в оперативной информации, связанной с текущим учебным процессом: что, когда и в каком виде надо подготовить к определённой дате. Но эту информацию он получает на учебных занятиях, а если не получает, то это вина его преподавателя.

Возможно, УМК нужны для организации работы ППС? На этот вопрос можно ответить положительно только в том случае, если УМК также кратки, ясны и без «заморочек» в виде компетенций, модулей, таблиц с долями и процентами затрат рабочего времени на тот или иной вид учебного занятия, бесконечных повторов и дублирования одних и тех же положений и указаний в разных элементах УМК.

Поясним эту мысль на конкретных примерах.

Для этого рассмотрим каждый элемент УМК на предмет их полезности для учебного процесса. Начнём с главного элемента, а именно с учебной программы дисциплины. Этот документ содержит всю необходимую информацию, как для абитуриентов и студентов, так и для преподавателей. А именно: цели и задачи дисциплины; место дисциплины в структуре ООП; требования к результатам освоения дисциплины, в том числе, злополучные компетенции. А также объем дисциплины и виды учебной работы; содержание дисциплины, в том числе, тематический план дисциплины и виды занятий в разрезе так называемых модулей; практические занятия; самостоятельная работа студентов; учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины; методические рекомендации по организации изучения дисциплины. Дается описание активных и интерактивных форм проведения занятий и инновационных технологий обучения; календарный график освоения дисциплины (схема реализации модулей при изучении дисциплины, организация изучения дисциплин). Подробно описываются оценочные средства (в т.ч. и инновационные) сформированных общекультурных и профессиональных компетенций, а также критерии оценки знаний по дисциплине.

Как видим, в учебной программе кратко и полно дан материал по основным элементам УМК. Зададимся вопросом: зачем понадобилось многократно повторять этот материал в соответствующих автономных документах, раскрывающих содержание отдельных элементов учебно-методического комплекса? По нашему мнению учебный план дисциплины должен быть единственным документом, утверждаемым руководством вуза и служащим основанием для дальнейшей творческой работы ППС по созданию учебно-методических материалов для обеспечения учебного процесса по правилам, принятым в результате обсуждения на заседаниях кафедр. Эта работа должна находиться в абсолютной компе-

тенции выпускающих и реализующих кафедр, а никак не представителей административных служб, созданных специально для создания технических заданий по разработке УМК и контроля за их исполнением в рамках ФГОС ВПО. В результате штат административно-управленческого персонала ВУЗов разрастается, расходы по этим статьям увеличиваются, а руководство экономит за счёт сокращения профессорско-преподавательского состава! Неужели внедрение стандарта преследует эти цели? Вопрос риторический, но кто-то должен ответить!

Приведённые примеры это только часть айсберга под названием ФГОС ВПО, который может утопить высшее образование в России! Но это примеры новой бюрократии и формализма, паразитирующие на самой важной для становления действительно цивилизованного общества и незащищённой сфере деятельности под названием высшее образование! К сожалению, терпеливость, незащищённость и вера в непобедимость бюрократии от образования наших преподавателей сыграли с ними злую шутку: они оказались заложниками собственного терпения и трудолюбия.

Литература

1. Образование в США // Энциклопедия США [Электронный ресурс]. URL: prousa.ru/education
2. **Ильзова М.Д.** Компетентностный подход к определению компонентов модели выпускника вуза // Вестник астраханского государственного технического университета. 2007. №5. С.102-108.

Короткова Татьяна Леонидовна – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры маркетинга и управления проектами МИЭТ.

Глобализация и процессы кодификации научной коммуникации

С.А. Михайлина

Национальный исследовательский университет «МИЭТ»

Прослеживается связь между глобализацией и универсализацией коммуникативных норм и принципов, представленной прежде всего в этосе науки. Практика кодификации этических и коммуникативных регулятивов современной науки задает образец межкультурного диалога в глобализирующемся обществе и способна повлиять на становление этики солидарной ответственности. Глобальные вызовы человечеству приводят к необходимости выработки универсальных культурных регулятивов взаимодействия, понимания глобальной ответственности обществ, находящихся на разных стадиях развития и принадлежащих к различным культурам.

Ключевые слова: коммуникация, глобальная ответственность, этос науки, универсальная этика, кодификация, ценности науки.

Научная рациональность формирует на этапе институциализации как универсальные эпистемологические ценности, нормы и принципы языка (логико-семантические правила дискурса Р. Алекси и Ю. Хабермаса), так и правила взаимодействия членов научного сообщества, что находит выражение в кодификации, то есть формировании сводов (кодексов) регулятивов, разработанных в концепции этоса науки (Р. Мертон и другие).

Примером философского осмысления проблемы выработки общих нормативных оснований взаимодействия является планетарная этика ответственности немецкого философа Карла-Отто Апеля. По замыслу автора она формируется на основе *дискурсивной этики*, которая, исследуя нормативные коллизии коммуникации, нацелена на выявление форм социальной практики, способствующих постепенной реализации принципов идеального коммуникативного сообщества в реальном социуме. Основные положения дискурсивной этики представлены в фундаментальной работе К.-О. Апеля «Дискурс и ответственность: проблема перехода к постконвенциональной морали». Эта концепция относится (наряду с теорией справедливости Дж. Ролза и концепцией логики развития морального

сознания Л. Кольберга) к современным реконструкциям кантовского универсализма.

Подвергаемые кризисам и трансформации ценности и институты традиционного общества «не содержат механизмов адекватного реагирования на проблемы глобального уровня, не обладает такими механизмами и традиционная мораль» [5, С. 7]. Человеческое отношение к природе в этой ситуации создает новые этические проблемы, которые являются вызовом сложившимся «партикулярным моральным традициям и привычкам», считает К.-О. Апель. В эпоху глобальных угроз (в том числе – распространения и совершенствования оружия массового уничтожения) вероятные последствия действий человека (прежде всего ученого) превышают возможность контроля его поведения традиционными, привычными средствами, подтвержденными эмоциональными механизмами. Опосредованные (дистанционные) интеракции в значительной степени вытесняют взаимодействие «лицом-к-лицу», для которого могут работать чувственно-эмоциональные механизмы сдерживания агрессии. Поэтому современный человек, по утверждению Апеля, вынужден обращаться к нормативным принципам универсальной этики, т.е. к принципам разума, которые через повседневное соблюдение этих принципов могут признаваться по аналогии с неизменными законами природы. «В своем требовании универсализации норм Апель отказывается в моральной значимости всем тем конвенциональным теориям - институциональным, договорным, традиционным, - в которых норма может служить «соглашением» между участниками, неприемлемым для всех других участников (принципиально безграничного) сообщества заинтересованных» [5, С.23]. В своей концепции Апель исходит из различения трех измерений морали. *Микромораль* – традиционная «мораль заповедей» регулирует непосредственные взаимодействия ближних, те нравственно-психологические человеческие отношения, которые мало меняются со временем. Здесь должны продолжать доминировать традиции различных культур. В *мезоморали* возникает ответственность в сфере отношений сообществ и институтов. Традиционная мораль сформировала здесь образцы этических комплексов, например, хозяина, политика, лидера и т.д. При этом в различных воинских, сословных кодексах представлена лишь адаптация установок микроморали к задачам общегосударственных «резонов». *Макромораль* должна формироваться перед лицом глобальных вызовов, несущих угрозу

человечеству как целому; это сфера ответственности за судьбу всего человечества, включая прошлые и будущие поколения. Планетарная макроэтика – это этика ответственности как «со-ответственности» (Makroethik der Mitverantwortung) [см. 10].

Итак, универсальная этика, по Апелю, фокусируется на утверждении равенства всех в коммуникации: «каждый *возможный* участник становится тем самым *полноценным* участником дискурса, интересами которого невозможно пренебречь» [5, С. 204]; а также свободы и достоинства личности в идеальном коммуникативном сообществе. Ограничение информации, неравенство по отношению к информационным ресурсам, неразвитость структур и норм коммуникации в условиях глобальных размерностей (пространственно-временных) характеризуются с точки зрения Апеля, как этически ущербные, а качество, доступность, глубина информации становятся релевантными нормами общественной жизни.

В современных социально философских концепциях коммуникация признается основополагающим фактором социальной жизни. Н. Луман считает, что коммуникация ответственна за внутрисистемное развитие; Ю. Хабермас утверждает, что коммуникация определяет общественное действие. Коммуникативное действие включает в себя, по Хабермасу, все виды взаимодействий, которые осуществляются совместно и согласованно с другими людьми на фоне символически истолкованного жизненного мира, культурных смыслов, которые зачастую не поддаются проблематизации. Жизненный мир – это интуитивно принимаемый участниками коммуникации контекст ситуации действия. Принцип универсализации, согласно Ю. Хабермасу, основан на том, что норма, претендующая на значимость, должна быть признана (одобрена) таковой всеми участниками дискурса. К условиям процесса коммуникации Хабермас относит: иммунитет против подавления и неравенства, симметричность коммуникации, руководство одним мотивом: совместного поиска истины. Примером универсальных норм коммуникации могут служить логико-семантические правила дискурса, предложенные Р. Алекси, с которыми Ю. Хабермас соглашается:

1. Ни один говорящий не должен противоречить себе.
2. Каждый говорящий, применяющий предикат F к предмету a , должен быть готов применить предикат F к любому другому предмету, который во всех релевантных отношениях равен a .

3. Разные говорящие не должны использовать одно и то же выражение, придавая ему различные значения.
4. Каждый говорящий может говорить только то, во что он сам верит.
5. Тот, кто прибегает к высказыванию или норме, не относящимся к предмету дискуссии, должен привести основание для этого.
6. Каждый, владеющий языком и дееспособный субъект может принять участие в дискурсе.
7. Каждый может ставить под вопрос любое утверждение.
8. Каждый может вводить в дискурс любое утверждение.
9. Каждый может выразить свои установки, желания и потребности.
10. Никакое принуждение, господствующее вне или внутри дискурса, не должно мешать никому из говорящих реализовать свои права, определенные в пунктах 6 и 7 [9, С. 137-140].

В критериях и этосе научного сообщества основополагающей становится логика аргументации в диалектическом процессе взаимного признания участников коммуникации и достижения согласия внутри сообщества. В подобном подходе универсальные нормы сообщества переосмысливаются уже как правила, «выполняющие функцию тех трансцендентальных условий, которые делают возможной саму коммуникацию» [6, С. 73].

Системная интеграция, институционализация общества влечет за собой формирование новых коммуникативных каналов, а значит, с необходимостью - развитие интересубъективности. Гармонизация жизненного мира и развивающихся социальных структур возможна на пути включения в коммуникативный обмен институтов в рамках гражданского общества, которое является институциональным коррелятом коммуникативного сообщества [5, С. 220-223].

К.-О. Апель показывает общность эпистемологических, логических и моральных норм, которые являются нормами рациональной коммуникации и определяют разумные отношения между субъектами, культуру диалога. Последняя выступает особой ценностью в глобализирующемся социуме.

Правила коммуникации, выработанные в практике дискурса, в становлении науки как социального института, естественным образом могут претендовать на основания кодификации норм сообществ, вовлеченных в процессы глобализации.

Еще в древней Индии институт философского диспута получил значительное развитие и определенную кодификацию. Например, согласно бытовавшим тогда поведенческим нормам, побежденный в диспуте должен был принять учение победителя; существовало правило ограничения спора одним единственным тезисом, необязательно принципиальным для содержания учения [7]. Нормы беседы на культурно значимые темы оказались очень устойчивыми, сохранились на протяжении средневековья и оказали влияние на жанровые формы философской литературы. «Важнейшим элементом кодифицированности было наличие не большого числа достаточно определенных ситуационных ролей, в которых мог выступать человек, участвующий в диалоге» [7, С. 22]. Например, роль «нейтрально-любопытствующего» позволяла задавать вопросы, а получив ответ, не выказывать к нему какое-либо отношение – согласие или неодобрение. Роль «ученика» предполагала изначальное доверие к компетенции адресата, воздержание от спора, критики и т.п. Роль «самостоятельного мыслителя», зрелого приверженца учения давала возможность участвовать в споре в форме поединка индивидов, владеющих правилами диспута, логикой, наделенных находчивостью, хладнокровием. Возникает даже такое явление как беспринципный спорщик, что говорит обособленности и развитости спора как социального института. Известно, что «слово Будды» было адаптировано к интересам и возможностям аудитории, к которой оно обращено. «Перед простыми мирянами он рассуждал в категориях «выгодно-невыгодно», монахам говорил об освобождении от перерождений; с теми, кто практиковал йогу, вел беседы о разных стадиях медитации...». К «разумным мужьям» (брахманам, правителям, желающим обрести мудрость, к скептикам, жаждущим обрести «твердую почву») Будда же обращался, используя философские аргументы, логически связанные объяснения [7, С.22].

Можно сказать, что намечаются первые образцы дискурса, кодифицированного на основании ценностей, интересов и запросов определенных социальных групп традиционного (закрытого) общества. Дискуссии между представителями разных религиозных общин «дали импульс общеиндийской традиции полемики, сыгравшей решающую роль в развитии индийской систематической философии» [3, С.10].

Аристотель в «Риторике» также отмечает роль языка как средства развития этоса, его нацеленность на достижение эффективной коммуникации с другими людьми [6, С.55].

Научная рациональность, развиваясь, формирует универсальные эпистемологические ценности, нормы и принципы языка, дискурса, а также и правила взаимодействия членов научного сообщества. Базовыми принципами научного этоса являются разумность, ответственность и универсальная значимость действий субъекта, которые не являются необходимой составляющей социальной жизни, проходящей, как правило, в рамках социальных стереотипов, традиций и иррациональных привычек. «Рациональность подразумевает предельное обоснование правила действия, т.е. его сводимость к базовым (т.е. общепонятным и общезначимым) нормам. Универсальность вытекает из рациональности, поскольку указанная сводимость и делает правило универсальным» [см. 1]. Наиболее известный универсальный этический кодекс научного сообщества современности был сформулирован в рамках концепции этоса науки Р.К. Мертон. Этосом науки Мертон называет «эмоционально насыщенный комплекс ценностей и норм, разделяемых учеными. Эти нормы выражаются в форме предписаний, запретов, предпочтений и разрешений. Они легитимизируются в терминах институциональных ценностей» [2, С.148]. Этос науки создается четырьмя множествами институциональных императивов — универсализмом, «коммунизмом», внезаинтересованностью (бескорыстностью) и организованным скептицизмом. Позднее последователь Мертона Б. Барбер добавил к ним «рационализм» (проявлять «основной интерес к реальным явлениям мира и природы, а не к ...таким вещам, как сверхъестественное спасение) и «эмоциональную нейтральность». Кстати, источником неписаного кодекса норм Б. Барбер считает консенсус большого числа исследователей и нравственных авторитетов, попытавшихся определить эти нормы. Систему норм Мертона стали записывать как «CUDOS» по первым буквам каждой из них. Такое сочетание букв представляло собой осмысленное слово (акроним): *cudo* означает на студенческом сленге славу, почет, престиж, всеобщее признание; во множественном числе *cudos* – это премия, награда, похвала. В целом акроним CUDOS можно понимать как «структуру вознаграждения».

C – *Communism*: коммунизм, коллективизм. Результаты исследования являются общественной собственностью, они не должны утаиваться от других исследователей, их публикуют в полном объеме. Ученые должны считать себя людьми, вносящими вклад в общую копилку знаний научного сообщества.

U – *Universalism*: универсализм. Оценка научного результата основывается на достоверности, подтверждаемой принятыми процедурами, на внеперсональном уровне (без предвзятости по отношению к этнической, расовой принадлежности исследователя, его полу, научной репутации, отнесенности к научной школе и т.п.).

D – *Disinterestedness*: незаинтересованность, бескорыстность. На результаты исследования не должны влиять вненаучные интересы (религиозные, экономические, политические или личного характера). Данный императив предписывает ученому строить свою деятельность таким образом, будто кроме постижения истины у него нет других интересов.

OS – *Organized Skepticism*: организованный скептицизм. Ученые обязаны быть критичными как по отношению к работе других, так и к собственной работе. Возможные сомнения и пробелы в исследованиях, источники ошибок, должны выноситься на публику. Момент отрицания полученных результатов является неустраняемым элементом научного поиска. Императив организованного скептицизма создает атмосферу ответственности, институционально подкрепляет профессиональную честность ученых.

Взаимовыгодные отношения: вознаграждение, профессиональное признание в обмен на научные достижения, - делают систему норм реально действующей (иными словами, - создается институционализированная мотивация, ориентирующая ученых на конформность этосу науки). Реальные взаимодействия ученых могут существенно отличаться от отношений, предписанных императивами, которые в свою очередь рациональны для функционирования науки. Для описания реального поведения ученых Р. Мертон и Э. Барбер позднее вводят девять пар амбивалентных нормативных принципов, так как человек науки в профессиональной повседневной деятельности находится в состоянии напряженного выбора между полярными императивами, обусловленными противоречием между идеалом автономности (свободы) научного поиска и социальным запросом и

коммерческим заказом в рамках рыночных отношений. Ученый может быть продуктивным, ориентируясь на диалектически парные регулятивы:

1. как можно быстрее передавать свои научные результаты коллегам, но он не торопиться с публикациями;
2. быть восприимчивым к новым идеям, но не поддаваться интеллектуальной «моде»;
3. стремиться добывать такое знание, которое получит высокую оценку коллег, но работать все же, не обращая внимания на оценки других;
4. защищать новые идеи, но не поддерживать опрометчивые заключения;
5. прилагать максимум усилий, чтобы знать относящиеся к его области работы, но при этом помнить, что эрудиция иногда тормозит творчество;
6. оставаться тщательным в формулировках и деталях, но не впадать в педантизм, ибо это идет в ущерб содержанию;
7. всегда помнить, что знание универсально, но не забывать, что всякое открытие делает честь нации, представителем которой оно совершено;
8. воспитывать новое поколение ученых, но не отдавать обучению слишком много внимания и времени;
9. учиться у крупного мастера и подражать ему, но не походить на него [4, С.129].

По мнению П. Штомпки, в концепции этоса науки Р.Мертон доминирующими нормами являются три принципа: *объективность*, *оригинальность* и *релевантность*, а четыре императива «*CUDOS*» скорее подчинены им. Внутренняя организация науки и ее взаимодействия с обществом подвержены историческим изменениям, также и этические императивы, соответствующие науке разных периодов, не остаются постоянными. Мертоновский этос науки – модель, которую можно скорее отнести к классическому типу научной рациональности. Современная научная деятельность (преобладание прикладных исследований с их целевым финансированием, огромные масштабы «закрытых» исследований и т.п.) уже не в состоянии регулироваться такими императивами как «бескорыстность», «коллективизм» и т.д. Прежняя система норм остается действенной (с оговорками) в формате академической или университетской науки, ведущей фундаментальные исследования. При этом мертоновский подход к проблеме нормативности в научной деятельности служит своеобразным «охранным механизмом» для

фундаментальной науки (а значит, и для науки в целом), поддерживающим менталитет людей, искренне преданных науке, прежде всего – как творческому поиску нового знания [2; 4]. Американский науковед Дж. Займен предложил перечень норм научного сообщества постакадемического периода (т.е. периода, когда наука становится коллективным предприятием, организационным сотрудничеством с финансовыми и государственными институтами, структурами). В нем во главу угла ставится утилитарность, локальность, специфицированность. Именно в них Займен видит соответствие современным реалиям человеческой жизни, которые ведут к высшей степени прагматизма в восприятии мира.

Тем не менее, важно то, что этос науки конструируется не только из наборов технически рациональных операций (эпистемологические нормы), но должен включать в себя коммуникативные правила и четкие этические установления. По мнению Б. Барбера, идея рассматривать научные нормы как особую добродетель ученых вне связи с ценностями общества — есть нравственный провинциализм. Успехи науки, успешная презентация её этоса поощряют приверженность нравственным ценностям во всем обществе. Современная наука трансформирует идеал ценностно-нейтрального исследования, так как «объективно-истинное объяснение и описание применительно к «человекоразмерным» объектам не только допускает, но и предполагает включение аксиологических факторов в состав объясняющих положений» [8, С. 13]. Этос ученого – не только в содержании его концептуальных подходов, ориентированности на дискурсивную этику, но и в отношении к своей свободе, в готовности принять ответственность перед будущими поколениями.

«Коммуникативный поворот», связанный с переоценкой форм и методов коммуникации внутри научных сообществ, ориентирует на межкультурный диалог в глобальном измерении. А наука как институциональный субъект международного дискурса в большей степени способна повлиять на становление этики солидарной ответственности - этики глобализирующегося социума.

Литература

1. *Гутнер Б.Г.* Проблема риска и ответственности субъекта научной коммуникации. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора фило-

софских наук [Электронный ресурс] (дата обращения: 10.03.2012). М., 2008. Режим доступа: http://www.ceninauku.ru/page_20945.htm

2. **Демина Н.В.** Мертоновская концепция этоса науки: в поисках социальной геометрии // Этос науки (Коллективная монография: философия и социология науки) / РАН. Ин-т философии; Ин-т истории естествознания и техники. Отв. ред. Л.П. Киященко и Е.З. Мирская. М.: Academia, 2008. С. 144-165.

3. **Лысенко В.Г.** Чувственное и рациональное познание: Индия и Запад (принципы сравнительного анализа) // Философский журнал. М.: ИФ РАН, 2010. № 2. С. 5-16.

4. **Мирская Е.З.** Этос науки: идеальные регулятивы и повседневные реалии // Этос науки (Коллективная монография: философия и социология науки) / РАН. Ин-т философии; Ин-т истории естествознания и техники. Отв. ред. Л.П. Киященко и Е.З. Мирская. М.: Academia, 2008. С.122-143.

5. **Назарчук А.В.** Этика глобализирующегося сообщества. М.: Директмедиа Паблишинг, 2002. 381 с.

6. **Огуцов А.П.** От нормативного Разума к коммуникативной рациональности // Этос науки. (Коллективная монография: философия и социология науки) Отв. Ред. Л.П. Киященко и Е.З. Мирская. М.: Academia, 2008. С. 48-86.

7. **Парибок А.В.** Предисловие // «Вопросы Милинды». М.: Наука. Главная редакция восточной литературы, 1989. С. 9-27.

8. **Степин В.С.** Ценностные основы и исторические перспективы техногенной цивилизации // Наукоедение. М. 1999. № 1. С. 13–28.

9. **Хабермас Ю.** Моральное сознание и коммуникативное действие / пер. с нем. под ред. Д.В. Складнева. СПб.: Наука, 2000. 739 с.

10. **Apel K.-O.** Das Problem einer universalistischen Makroethik der Mitverantwortung // Dt. Zeitschrift f. Philosophie. - № 41. - 1993. - С. 201-215.

Михайлина Светлана Анатольевна – кандидат философских наук, доцент кафедры философии и социологии МИЭТ.

Философия управления как методологическая основа социального управления в информационном обществе

*А.И. Пирогов
И.Ю. Привалова*

Национальный исследовательский университет «МИЭТ»

В статье анализируется феномен социального управления в условиях информационного общества, показываются причины и особенности одновременного функционирования традиционных принципов управления, сформированных в условиях индустриальной стадии развития человеческой цивилизации, и принципов, обусловленных новыми социотехническими и социокультурными процессами и явлениями, связанными с информатизацией всех сфер общественной жизни современного социума. Обосновывается значение философии управления в качестве методологической основы изучения феномена социального управления.

Ключевые слова: управление; социальное управление; информация; знания; информационное общество; философия управления, обратная связь, целенаправленность.

Изменение роли управления в современном (информационном) обществе во многом связано с тем, что оно все больше и больше опирается на знания. Подчеркивая это, известный американский футуролог Э.Тоффлер отмечал, что в условиях информационной цивилизации «... нас ждет глобальная битва за власть, но основой ее является не насилие, не деньги, а знание... Самую высококачественную власть дает применение знаний» [11, С.36]. Утверждая, что прежняя система власти на всех уровнях человеческого общества разваливается, Тоффлер связывает это с крушением старого стиля управления и распространением новой экономики, основанной на информации и знании, что, в общем итоге, знаменует собой глобальный переход социума в новую стадию цивилизационного развития. «...Развитая экономика не продержалась бы и 30 секунд без компьютеров, новых сложных производств, интеграции множества разнообразных (и постоянно меняющихся) технологий, без демассификации рынков, которая продолжает идти семимильными шагами, без того количества и качества информации, которые необходимы, чтобы система производила материальные ценности... Это - ключ к

пониманию грядущих метаморфоз власти, и это объясняет, почему битва за контроль над знаниями и средствами коммуникации разгорается на всем мировом пространстве» [11, С.39].

Управление «вообще», то есть применительно к любым системам, есть обобщенное целенаправленное воздействие на объект (систему), осуществляемое разнообразными способами – путем трансформации связей, введением новых элементов, коррекцией алгоритмов, варьированием параметров и т.д., которые обеспечивают данному объекту (системе) придание новых свойств или состояний. Процессы управления присущи не всем целостным системам, не всем материальным образованиям. Как отмечал в свое время академик А.И.Берг, имеется три основные области, сферы управления: а) управление системами машин, техническими процессами и вообще процессами, имеющими место при целенаправленном воздействии человека на природу; б) управление деятельностью человеческих коллективов, решающих ту или иную задачу; в) управление процессами, происходящими в живых организмах [1, С.21-22].

Управление сложными динамическими системами, поддержание динамического равновесия усложняется тем обстоятельством, что функционирование этого рода систем осуществляется в условиях непрерывных изменений внутренней и внешней среды. Отсюда задача управления состоит в том, чтобы возможно целесообразнее отвечать на эти изменения, что обеспечивается своевременной и эффективной перестройкой структуры системы соответственно изменившимся условиям. Иными словами, процесс управления есть не что иное, как упорядочение системы.

Управление социальной системой, противодействие влияющим на нее факторам осуществляется внутренне присущими самой системе механизмами. Социальное управление поэтому выступает как самоуправление. Сохранить свою качественную определенность и целостность самоуправляемая социальная система может в условиях лишь ограниченных воздействий, как изнутри, так и извне. Эти воздействия должны быть не столь сильными, поскольку в противном случае они могут разрушить систему, но в то же время и достаточными, чтобы процесс управления мог беспрепятственно осуществляться. Такой достаточной формой воздействия являются информация и знания, под которыми обычно понимаются научные сведения об окружающем мире, о внутреннем состоянии системы и внешних усло-

виях, которые управляющая система использует в осуществлении управленческих процессов.

Заслуга и исключительная значимость кибернетики в понимании процессов социального управления для развития их методологических основ в условиях информационного общества состоит в том, что она показала огромное значение информации в управлении, неразрывное единство процессов управления и информации. Управление невозможно без информации. Но что есть сама информация?

В официальной науке конца 70-х – начала 80-х гг. как общенаучное понятие информация включала в себя обмен сведениями между людьми, человеком и автоматом, автоматом и автоматом, обмен сигналами в животном и растительном мире, передачу признаков от клетки к клетке, от организма к организму [9, с.489]. Однако, не все были согласны с такой трактовкой. Кто-то, наоборот, полагал, что термин «информация» применим только в социальном мире: лишь та система способна принимать информацию, которая может отличать свое состояние до и после ее получения, и, следовательно, информация – это свойство не всякой материи, а лишь ее особой, высокоорганизованной формы, прежде всего, человека и представителей животного мира [6, С.54].

В то же время значительное число ученых считало, что информация является свойством всего сущего, то есть всех материальных объектов, а не только разумных существ. Они рассматривали ее не только как сообщение, переданное от одного человека к другому, и не только как совокупность сигналов, которыми обмениваются различные существа в животном мире. С их точки зрения, информация вообще выступает как определенная сторона взаимодействия вещей в мире, оставляющая свой след-воздействие одной системы на другую [10, С.38].

В конце 80-х – начале 90-х годов в вопросе о сущности и содержании информации (как это ни парадоксально), продолжал доминировать технократический подход. Разброс мнений был достаточно широк: от абстрактного определения информации как некоей физической сущности до ее субстанционального значения как первоосновы всей Вселенной [12, С.13].

Авторы не ставят своей целью ответить на вопрос, какие из этих точек зрения наиболее верны, чтобы поставить свою – «последнюю точку» в этой научной дискуссии. Всякий ученый может ошибаться. Но наиболее ценно в этих рассуждениях то, что ошибки становятся тем плодородным слоем, который

стимулирует рост и развитие знания в дальнейшем, поскольку всякий новый шаг раздвигает границы непознанного. Для нас же в данном случае принципиально важным является то, что в социальном смысле информация (сведения, знания) есть необходимое условие человеческого бытия, приобретающее для социального управления в условиях информационного общества доминантное значение.

Авторская точка зрения такова, что под социальной информацией понимаются не просто сведения и знания, передаваемые от одного социального объекта к другому, а именно новые сведения и новые знания. Известное не несет приращения (т.е. не несет информации). Если от одного социального объекта другому передаются данные, которые не носят характер новизны, они являются собой не информацию, а процесс нулевого информационного обмена. Только элемент новизны превращает сведения, знания в информацию.

Использование понятия информации позволяет существенным образом конкретизировать представления о социальном управлении в информационном обществе.

Социальное управление разнообразно и имеет дело с объектами самой различной природы, непосредственно влияющими на его формы. Так, спектр воздействия на финансовую систему определяется налогами и отчислениями, таможенными правилами, механизмом лицензирования, принципами обращения с банками. Функционирование системы образования зависит от перечня специальностей, образовательных стандартов, совокупности учебных планов и программ обучения, характера взаимодействий выпускников с работодателями. В политических и государственных системах управление напрямую связано с изменением структуры организации, правовыми нормами, возможностью варьирования потоками информации, наконец, личностными характеристиками руководителей [3, С.8-19]. Иными словами, чем сложнее система, чем шире состав выполняемых ею функций, тем более разнообразные формы может принимать управление.

Особую роль в управленческом процессе играют ценности, которые формирует, принимает и исповедует та или иная социальная организация и которые напрямую связаны со знаниями и информационной культурой. Они оказываются зачастую решающими при выработке решения как главного акта управления. Ценности объясняют, почему в схожих условиях и ситуациях разными социальными организациями предпринимаются разные социальные действия. Ценности

во многом определяют и выбор в оппозиции «сохранение идентичности – адаптация». Для практики исключительно важным является то, что обучение является одним из главных факторов смены ценностей социальной организации, а потому и ее социального развития.

Еще одной существенной стороной процессов социального управления является наличие обратных связей. Принцип обратной связи – один из самых важных принципов социального управления. Согласно этому принципу, успешное управление может осуществляться только в том случае, если управляющая система будет получать информацию об эффекте, достигнутом тем или иным действием объекта управления, о достижении (или не достижении) цели. Несоответствие фактического состояния социальной системы заданному и является тем корректирующим сигналом, который вызывает ее перестройку с тем, чтобы она функционировала в заданном направлении. Обратные социальные связи являются собой сложную систему причинной зависимости, которая характеризуется тем, что результат предыдущего действия влияет на последующее течение процесса. Без наличия этих связей процесс социального управления невозможен.

Принцип обратной связи находится в единстве с другой важной особенностью социального управления – его целенаправленностью. Строго говоря, ставить цели и добиваться их реализации способен только человек, социальный коллектив, общество. Что касается «целесообразного» поведения кибернетических машин и механизмов, то оно заложено в них человеком и реализуется опять-таки через созданную человеком систему обратных связей.

Содержанием социальной информации является логическое мышление как самый высокий тип отражения действительности. Первоисточником социальной информации является само общество, различные сферы и стороны общественной жизни. Однако это не означает, что субъект социального управления получает непосредственно от общества всю социальную информацию, которую он использует. Часть ее – результат собственного опыта, собственного непосредственного общения с людьми, социальными коллективами, соприкосновения с различными сторонами общественной жизни. Другую часть, гораздо большую по объему и содержанию, он получает через систему обучения, воспитания, массовых средств информации и коммуникации.

Изучение социального управления представляет собой раскрытие и осмысление процесса взаимодействия субъекта и объекта, в ходе которого на объект «накладываются» различные теоретико-познавательные модели. Их характер определяется целями и задачами исследователя или менеджера, контекстом теоретических представлений и их смыслами, с позиций которых трактуется методологический и категориальный аппарат управления. При этом социальное управление может рассматриваться с точки зрения информационных представлений, с позиций деятельностного подхода или в социологическом аспекте. Но с помощью различных познавательных моделей и теоретических представлений изучается один и тот же феномен – социальное управление. Само же познание и здесь движется к выявлению и формулировке закономерностей, без которых невозможно раскрыть сущность и специфику организационно-управленческого мышления и разработать общую (обобщенную) теорию социального управления.

Во всех случаях изучения социального управления, связанного с движением информации, с обратными связями, неопределенностью, целеобразованием, решениями и т.п., исходят из некоторых универсальных моделей, которые хотя и могут быть модифицированы применительно к некоторому классу систем и типу задач, но, тем не менее, формулируются как общие принципы для исследования любой системы социального управления безотносительно к ее типу и уровню организации. Формирование и анализ подобных обобщенных подходов и приемов в исследовании управления составляет одну из ведущих задач исследования феномена социального управления - в ней на передний план выдвигается создание и изучение обобщенных моделей социального управления, разработка методологических и концептуальных средств их анализа. С другой стороны, появление новой методологии требует переосмысления, «перевода» всей совокупности сложившегося знания в категории и представления этой новой методологии, обновления знаний именно в этом направлении и, по существу, создания новой системы знаний в категориях, понятиях и языке новой методологии.

Методологические и даже понятийные различия и разногласия при определении и описании социального управления в условиях информационного общества не только существенно важны, но зачастую они определяют политику, стратегию и меры по его совершенствованию. Как справедливо отмечает Д.Нелкин, «... выбор понятий, размышления над характером ценностей также является стратегически важ-

ным моментом, ибо языковые средства предопределяют, как будет сформулирована будущая политика. Например, если проблемы риска сформулированы в терминах, выражающих недостатки технического свойства, это означает, что такая «оценка риска», подразумевающая, в том числе, объективность и нейтральность, является надлежащим подходом к принятию решений, а принятие решений есть прерогатива экспертов. Если проблемы определены в контексте социальной и моральной ответственности или справедливости, то это требует, скорее, политического подхода к общественной стратегии. Таким образом, выбор языковых средств определяет политическую проблематику» [13, С.21].

Разумеется, речь должна идти не только о языковых средствах, но и о методологическом и технологическом инструментарии изучения любых феноменов, особенно таких сложных и противоречивых, как социальное управление. Кроме того, изменение совокупности знаний относительно новых подходов и методов социального управления должно находить свое отражение во всей совокупности внутрисистемных отношений, в организационных структурах, технике и технологиях управления, в вовлечении участников процесса управления в необходимые преобразования и реорганизацию управления не только как технологии, но и как особого социального института.

Наконец, новая парадигма социального управления требует изменения системы знаний в области управления, формирования особого способа мышления, который может быть назван организационно-управленческим, а также междисциплинарного подхода, активного использования всех форм знаний, теоретических и рецептурных, предпосылочных и неявных [7, С.128]. И, конечно, необходим отказ от сведения социального управления лишь к совокупности технологий, то есть необходимо понимание его как социокультурного феномена, как способа деятельности, становящегося неотъемлемой компонентой бытия как субъекта, так и объекта управления [5, С.74].

В условиях информационного общества принципиально важным оказывается то, что понятия, методы, критерии оценки качества и эффективности в процессе формирования новой парадигмы социального управления, на роль которой сегодня претендует менеджмент, должны осмысливаться в новой «сетке координат», в новой системе управленческих знаний. Однако при этом возникает принципиальная трудность. С одной стороны, ясно, что условия рынка, иные новые

социально-экономические и политические реалии требуют новых подходов в управлении, новых идей и методов. С другой стороны, сведение всей системы управления к менеджменту, замена всей теории управления менеджментом не могут быть признаны обоснованными. Менеджмент означает «управление производственно-коммерческой деятельностью» (П.Дракер), к которой отнюдь не сводится вся человеческая деятельность, не говоря уже о живой природе и технических системах, в которых также имеет место феномен управления. «Менеджмент, как и любая культура управления, есть порождение определенного типа систем. В менеджменте воплощен способ существования этих систем. Превращая управление в менеджмент, мы заимствуем не только термины, приемы и технологии, мы фактически «прививаем» одной системе способ функционирования другой системы, что может привести к перерождению первой» [8, С.197].

Еще в 80-90-е гг. XX века даже в серьезных работах по менеджменту зачастую проводилась мысль о том, что его теория мало что может дать практике, что менеджмент – это «исполнительское искусство», а потому в нем необходим «отказ от знаний». Сами рассуждения о менеджменте как науке называли «нелепостью», а ситуацию, сложившуюся в нем, «настоящими джунглями» [2, С.21; 4, С.209]. Такие суждения приводили к недооценке и даже игнорированию рациональных подходов, основанных на знаниях в их различной форме, к утверждениям о том, что теория менеджмента не только не существует, но она принципиально невозможна, поскольку теория вообще включает в себя некоторые универсальные или обобщенные принципы и установки, отсутствующие в менеджменте. Надо заметить, что и сегодня если возможность существования такой теории не отрицается, то отношение к ней достаточно сдержанное.

Тем не менее, скептицизм в отношении универсальных решений не означает отсутствия моментов общности и универсальности в управленческой деятельности, в процессе принятия решений, а потому и определенной нормативности, что и фиксируется в корпусе знаний, теоретических установок и положений, которые в своем единстве и составляют теорию менеджмента. Кроме того, менеджмент как один из элементов культуры социального управления, использует целый ряд универсальных принципов и идей, выработанных не только в других науках, но и в различных видах управления. Конечно, поскольку социальное управление – сложнейший нелинейный процесс и в то же время процесс творче-

ский, включающий в себя субъекта в качестве основного «элемента», то его (управление) невозможно полностью формализовать, а потому и автоматизировать, особенно в случае определения и корректировки целей, при формулировке задач, выработке стратегии и принятии решений. Но это относится к любым видам человеческой деятельности.

В условиях достаточно стабильных и предсказуемых от социального управления требуется наиболее эффективно «встроить» ту или иную социальную подсистему в определенную среду и обеспечить ей устойчивое функционирование. В ситуациях роста хаотичности, глобальной конкуренции и нестабильности среды, неопределенности и риска, характерных для информационной стадии развития социума социальное управление по типу «стимул-реакция» уже себя не оправдывает. В этих условиях необходимо, чтобы темпы роста знаний системы об окружающем мире были не ниже происходящих в нем изменений. Но обеспечить решение этой задачи традиционными методами, когда система в основном приспосабливается к окружению и изменениям в нем и в зависимости от этого планирует свое развитие, практически невозможно.

Все это приводит к выводу о том, что в условиях информационного общества в социальном управлении существуют и продолжают функционировать как традиционные принципы, сформированные в условиях индустриальной стадии развития человеческой цивилизации, так и принципы, обусловленные новыми социотехническими и социокультурными процессами и явлениями, связанными с информатизацией всех сфер общественной жизни современного социума. Методологической основой их изучения и практического использования была и остается философия управления.

Литература

1. **Берг А.И.** Кибернетика, мышление, жизнь. М.: Мысль, 1964. 511с.
2. **Вейл П.** Искусство менеджмента. Новые идеи для мира хаотических перемен. – М.: Новости, 1993. 220с.
3. **Виноградова Т.И.** «Хорошее политическое управление» (good governance): к вопросу о роли центров публичной политики // Публичная политика – 2004: Сборник статей / Под ред. А.Ю.Сунгурова. СПб: Норма, 2004. С.8-19.

4. *Дункан Дж.У.* Основопологающие идеи в менеджменте. Уроки основоположников менеджмента и управленческой практики. М.: Дело, 1996. 272с.
5. *Егоров Ю.Л.* Управление в социокультурном контексте //Философия. Культура. Управление: Сборник научных статей /Под ред. Ю.Л. Егорова, Л.А. Микешиной. М.: МИЭТ, 1999. Вып.4. С.72-80.
6. Информатика и научно-технический прогресс. М.: Наука, 1990. 109с.
7. *Микешина Л.А., Опенков М.Ю.* Новые образы познания и реальности. – М.: Россия, 1997.
8. *Сивова С.С.* Управление и менеджмент: конкуренция терминов, конкуренция технологий //Социально-гуманитарные знания. 1999. №4. С.195-203.
9. Советский энциклопедический словарь. – М.: Советская энциклопедия, 1983.
10. *Суханов А.П.* Информация и прогресс. М.: Мысль, 1989. 190с.
11. *Тоффлер Э.* Метаморфозы власти / Пер. с англ. М.: АСТ, 2001. 669с.
12. *Юзвизин И.И.* Информациология или закономерности информационных процессов и технологий в микро- и макромирах Вселенной. М.: Радио и связь, 1996. 214с.
13. The Language of Risk /Ed. by D.Nelkin. – Beverly Hills, 1985.

Пирогов Александр Иванович – доктор философских наук, профессор, декан факультета ИНЭУП МИЭТ.

Привалова Ирина Юрьевна – кандидат философских наук, доцент кафедры философии и социологии МИЭТ.

Методы борьбы охранных отделений политической полиции России с революционными организациями на рубеже XIX-XX вв.

И.М. Горбачева

Национальный исследовательский университет «МИЭТ»

В статье представлены наиболее действенные методы борьбы охранных отделений политической полиции России с революционными организациями - внутреннее наблюдение и провокация.

Ключевые слова: политическая полиция; охранное отделение; терроризм; революционные организации; внутреннее наблюдение; провокация.

История и деятельность борьбы политической полиции России и охранных отделений с революционным насилием – тема, которая интересует исследователей почти столетие. Но и по сей день мы не можем дать однозначную оценку периоду, когда революционные партии путём террора пытались свергнуть существующий строй, а политическая полиция с помощью особых средств и методов старалась этого не допустить.

Под охранным отделением, или охранкой, как его прозвали впоследствии, было принято подразумевать всю политическую полицию. Возможно, это произошло потому, что слово «охранка» лучше всего характеризовало главную задачу тайной полиции – охранять, защищать государственный строй. Радиус действий охранных отделений отнюдь не совпадал с каким бы то ни было административным делением государства.

В отделениях до совершенства доходили сыск и провокация, в них было вложено много умения, усердия и иногда таланта руководителей и служащих. Однако охранные отделения находились лишь в некоторых крупных городах, тогда как жандармские управления территориально покрывали всю Россию.

В конце девятнадцатого столетия наибольшую известность приобрела Московская охранка. Её руководителям удалось при небольшом аппарате

«опутать» всю страну сетью секретной агентуры. Московское охранное отделение находилось в Гнездиновском переулке и распространяло свою деятельность далеко за пределы Москвы и Московской губернии.

Одним из наиболее действенных методов борьбы с революционными организациями руководители Московского охранного отделения считали внутреннее наблюдение и провокацию. Что же такое «провокация»? Это слово появилось в русском языке в начале XVIII века и имело латинское происхождение. Долгое время оно употреблялось лишь как синоним подстрекательства. В словаре мы можем прочесть такое определение: «провокация – это предательские действия тайных агентов полиции, проникших в революционные организации с целью информирования политической полиции о деятельности революционеров, выдачи полиции лучших работников, а также с целью вызова революционных организаций на такие действия, которые ведут к их разгрому [16, С.581] . С политической полицией понятие «провокация» стали связывать лишь в XX веке . Наряду с внутренним наблюдением, она стала важнейшим способом получения информации о планах и намерениях членов революционных террористических организаций.

Исследователи этой проблемы – французский социалист Ж. Лонге и русский эмигрант Г . Зильберт в своём исследовании писали , что Франция является колыбелью современной политической полиции, где система сыска и провокации возникла и развилась. «Но нигде, ни в одном европейском государстве ядовитый цветок провокации не распустился с такой пышностью, как на благоприятной почве русского царизма. Агенты – провокаторы в России являлись неизменными спутниками всякого революционного движения, направленного против самодержавной власти» [4, С.3].

Провокация как метод давала писателям и исследователям богатую пищу для нравственных размышлений. Бывший директор особого отдела департамента полиции А.А. Лопухин по поводу провокации писал, что когда изнутри агент толкает организацию на конфликт с законом, на выступление, за которым кровь и тюрьма, - это провокация не столько против организации , сколько против власти, режима, общества [5, С.16].

Агентурный отдел внутреннего наблюдения считался главным подразделением охранного отделения и состоял из начальника, его помощника,

жандармских офицеров и секретных сотрудников, занимавшихся внутренним наблюдением. Каждый офицер специализировался на одной из партий и имел по нескольку секретных сотрудников. Все секретные агенты – сотрудники внутреннего наблюдения – имели своими руководителями жандармских офицеров или штатских чиновников, служивших в Департаменте полиции, Охранных отделениях или Заграничной агентуре. Чем больше агентов удавалось завербовать тому или иному сотруднику, чем лучшего качества они оказывались как информаторы и исполнители провокационных действий, тем легче он преодолевал служебные преграды, тем быстрее взлетал на верхние ступени иерархической лестницы полицейской власти. Сотрудники политического сыска распоряжением монарха получали чины и ордена вне очереди, установленной во всех других ведомствах Российской империи. Например, начальнику Петербургского охранного отделения А.В. Герасимову за пять лет службы в охранке удалось продвигаться от ротмистра до генерал-майора [17, С.56].

Поначалу руководители охраны старались следовать «Инструкции по организации и ведению внутреннего (агентурного) наблюдения», утверждённой в 1907 году и вновь выпущенной в 1914 году, в которой говорилось: «Лица, ведающие розыском должны твёрдо помнить, что сотрудничество от провокаторства отделяется весьма тонкой чертой, которую легко перейти. Они должны знать, что в умении не переходить эту черту и состоит искусство ведения успешного политического розыска» [18; С.147].

Департамент полиции издал совершенно секретный циркуляр о степени участия секретных сотрудников в деятельности революционных организаций, в котором выражал обеспокоенность поступающими сведениями об их активном участии в таких революционных действиях, как вооружённые экспроприации, хранение бомб и т.п., причём один из секретных сотрудников во время обыска даже подбросил хранившуюся у него бомбу своему соседу по квартире. Такие секретные сотрудники задерживались...и привлекались к судебной ответственности. В то же время лица, ведающие розыском, узнавали о деятельности своих секретных сотрудников уже после их привлечения к следствию, а в донесениях в Департамент старались оправдать преступную и провокаторскую деятельность и даже ходатайствовали об освобождении их от

судебной ответственности. «Такое поведение секретных сотрудников и описанное отношение к нему лиц, ведающих розыском, ясно указывает на полное непонимание последними назначения секретной агентуры и степени её участия в революционной деятельности. В виду изложенного, Департамент Полиции...считает необходимым разъяснить, что, состоя членами революционных организаций, секретные сотрудники ни в коем случае не должны заниматься так называемым «провокачеством», т.е. сами создавать преступные деяния и подводить под ответственность за содеянное ими других лиц, игравших в этом деле второстепенные роли, или даже совершенно невиновных...» [1, л.121]. Но стремление к идеалу нередко оставалось только на бумаге. Сам характер деятельности агента заставлял его балансировать между законом и провокацией. В той же инструкции признавалось, что для сохранения своего положения агенты должны не уклоняться от активной работы. Все причастные к политическому сыску знали, что без провокаторов не обойтись, что за их использование наказания не последует, лишь бы ничего не всплыло наружу. Начальники охранок вероятно считали, что, дав разрешение на внедрение секретных агентов, Департамент должен смириться и с методами работы некоторых из них.

В докладе председателя Чрезвычайной следственной комиссии Н.К. Муравьева при анализе инструкции говорилось, что это «документ, который являлся хартией вольностей департамента полиции и который являлся положением её беззакония» [6, С.13]. Инструкция была настолько секретна, что её запрещалось выносить за порог кабинета. В ней говорилось, что один даже самый слабый секретный сотрудник, находящийся в «обследуемой среде», неизменно даст больше материала для обнаружения государственного преступления, чем общество, в котором официально могут вращаться заведующие розыском. Однако, прежде чем приступить к практической работе с завербованным агентом, его требовалось незаметно, но основательно проверить, постаравшись поставить его под перекрёстную агентуру.

Позже Г.П. Судейкин, которого назначили инспектором секретной полиции, представил императору циркуляр с изложением своих взглядов и методики сыска. Он считал, что необходимо: «1) возбуждать с помощью особо активных агентов ссоры и распри между различными революционными группами; 2)

распространять ложные слухи, удручающие и терроризирующие революционную среду; 3) передавать через тех же агентов, а иногда с помощью приглашений в полицию, кратковременных арестов, обвинения наиболее опасных революционеров в шпионстве, вместе с тем дискредитировать революционные прокламации и разные органы печати, придавая им значение агентурной, провокационной работы» [15, С.117].

Офицеры агентурных отделов Охранных отделений вербовали секретных сотрудников в кабаках, гостиницах, на постоялых дворах, среди фабричных рабочих, железнодорожников, учителей, студентов, проституток, воров, но самым большим приобретением охраны были лица, состоящие в революционных партиях. Самым надёжным сотрудником, по мнению П.П. Заварзина, являлся тип беспартийный, проводимый в обследуемую среду через её организации постепенно, начиная с низшей к высшей ступени. У таких лиц зачастую развивается преданность делу и розыскная тенденция. Но чаще встречается утомлённый и разбитый жизнью человек, разуверившийся в целесообразности социалистических или иных идейных стремлений; он склонен, без особого труда, к принятию предложения заняться освещением деятельности известной ему организации [3, с.17]. К тому же, сам Заварзин считал, что хороший агент – большая редкость, а чаще попадались «элементы, озлобленные против своих сопартийников, которые обычно и предают, желая им отомстить» [3, С.18].

Для того, чтобы завербовать побольше агентов, Московское охранное отделение вывесило в камере расценки за доносы на революционеров. Они начинались с пяти рублей [12, С.18].

Следуя инструкции, лица, ведающие розыском, должны ознакомиться с арестованными по политическим преступлениям и выявить тех, которых можно склонить на свою сторону (слабохарактерных, недостаточно убеждённых революционеров, считающих себя обиженными в организации, склонных к лёгкой наживе). При вербовке секретных агентов сотрудникам политического сыска рекомендовалось выявлять и использовать слабости арестованных и подследственных лиц: трусость, карьеризм, корыстолюбие, честолюбие, прибегать к угрозам, давать выгодные обещания. Рекомендовалось сажать арестованного, которого предполагалось сделать агентом, в сырую холодную

камеру и плохо кормить. Продержав так некоторое время, чтобы дать прочувствовать всю прелесть царских тюрем, неожиданно ночью привести узника в хорошо обставленный кабинет жандармского офицера, усадить в кресло, угостить чаем, предложить сигару. Переход из холода и голода темницы в такую обстановку вместе с то вкрадчивыми, то угрожающими речами жандарма, должен был дать почувствовать жертве разницу между горькой долей врага охраны и сладкой участью «сотрудников». Всякий попавший к жандармам в качестве провокатора не мог надеяться когда-нибудь выйти оттуда, при всякой попытке порвать связь с розыском он натывался на непреодолимые препятствия со стороны своего начальства: ему прямо заявляли, что он должен продолжить службу, в противном случае ему грозили провалом [2, С.162].

Однако чем теснее агент охраны был связан с подпольем, чем значительнее было его место в революционном движении, тем большую ценность представлял он для жандармов – охранников. Приходилось выбирать : или «сочувствие» революционерам – и жалкие крохи информации, или участие в их деятельности – и реальная возможность проникнуть в самые сокровенные тайны подполья. Нет необходимости говорить о том, какой выбор сделала охранка. Агенту рекомендовалось принимать активное участие в деятельности партии, но на каждый отдельный случай испрашивать разрешения лица, руководящего агентурой.

В начале XX века практически не осталось ни одной подпольной организации, о которой бы не знала тайная полиция. Тайным секретным агентам официальные инструкции предписывали избегать нарушения законов, исполнять роль пассивных наблюдателей, однако в этом случае информация была крайне скудна – члены террористических и экстремистских организаций соблюдали строгую конспирацию, действовали крайне жёстко.

Чтобы обезопасить свои ряды от проникновения агентов, революционные социал-демократы разработали инструкцию по «организации шпионов»: «Как известно, шпионы делятся на постоянно исполняющих должность и на временных добровольцев ; прочие полицейские сыщики составляют особую категорию, не принадлежащую к организации политических шпионов...Одни из шпионов не имеют никаких определённых занятий, а только шляются по улицам и конкам; другие под видом рабочих, студентов, чиновников и т.п. стараются

проникать всюду, где только подозревается нелегальная деятельность, третьи постоянно путешествуют по железным дорогам...Особо опасной разновидностью шпиона является шпион-provokator. Притворяясь социалистом, provokator сам образует тайный кружок или проникает в уже существующую организацию и при удобном случае передаёт её в руки жандармов; в этом и состоит вся его деятельность. Provokatorом часто бывает человек интеллигентный, начитанный, проявляющий необыкновенное рвение и преданность делу; поэтому трудно разоблачить его...» [7, С.21-22].

С.Н. Галвазин в книге «Охранные структуры Российской империи» приводит своеобразную классификацию агентов – provokatorов:

- Provokatorы – наблюдатели, которые выдавали себя за политических ссыльных, потерявших здоровье, немного скептически настроенных, но все-таки «сочувствующих» делу партии и готовых на небольшие услуги. Они осторожны, прислушиваются к разговорам и выясняют интересующие их вопросы.

- Provokatorы-развратители. Попадая в молодёжную среду, они начинают пьянствовать и спаивать молодёжь. На собрания кружков приходят с водкой, стараются увлечь весь кружок в трактир и при этом денег на угощение не жалеют.

- Provokatorы-организаторы. Вступив в кружок, они рассказывают о себе, как о старых революционерах, призывают к активным действиям и упрекают всех в бездеятельности и трусости. Адреса нелегально живущих партийцев пытаются узнать нахально, нарушая правила конспирации: «Завтра мне необходимо встретиться с Вами. У меня нельзя, на улице – опасно, дайте адрес» и т.п. [9, С.128]

Таким образом, и полиция, и революционеры старались как можно больше узнать о противнике и не жалели на это сил и средств. Случалось, что революционные организации сами пользовались теми же методами, которые применяли против них. «Предлагали свои услуги для секретной работы лица, в действительности подсланные обследуемым лагерем в розыскное учреждение, для его дезорганизации, разведки и даже совершения убийств руководителей розыскным делом», - писал П.П. Заварзин [3, С.18].

Иногда охранка шла на прямые provokации – агент с товарищами по антиправительственной борьбе сам организовывал подпольную работу, сообщая

при этом обо всех своих действиях жандармам. Г.П. Судейкин, читая лекции сотрудникам охранного отделения, определял задачи, которые стояли перед полицейским агентом. Первая задача – информационная, он «должен проникать на все собрания революционеров, выявлять конспиративные квартиры, стремиться быть в курсе деятельности революционной организации и отдельных революционеров, систематически и правдиво информировать обо всём этом охранное отделение. Вторая задача – проникнув в революционные организации, подстрекать к осуществлению крайних мер, желательно откровенно анархистского порядка, как то : бунт, когда бы разбивались и разграблялись магазины, торговые склады, поджигались дома жителей, открывалась беспорядочная стрельба по представителям полиции, бросались бомбы и т.д.» [11, С.34]. Так провокация стала ановилась надёжным и узаконенным методом деятельности политического сыска в России.

«Секретные сотрудники» были своего рода «элитой» политической полиции, поэтому отбор был достаточно строгим. К кандидату, которого планировалось использовать в революционной среде, предъявлялись особые требования.

События Первой буржуазно-демократической революции, которая нанесла ощутимый удар по царскому самодержавию, показали неспособность политической полиции и всей карательной системы царизма предотвратить развитие революционного движения.

Назначенный руководителем политической полиции А.В. Герасимов вскоре после революции и убийства великого князя Сергея Александровича получил от генерала Трепова задание – уничтожить террористическую группу в Петербурге, которая готовила серию новых терактов. Однако то, что он увидел, придя в здание Петербургского охранного отделения – это всеобщий хаос и неразбериха. Тайные агенты спокойно посещали отделение, вся работа была «карикатурой на политическую тайную полицию». Герасимов пришёл к выводу, что отделению нужна радикальная чистка. «Говорят: властители империи находятся под угрозой террористов – превосходно организованных, точно работающих, после тщательной подготовки молниеносно осуществляющих свои планы. Но аппарат, который должен их задержать, пересечь путь, выпытать планы и свести их на нет, этот аппарат ведёт призрачное существование, противоречащее всем требованиям момента и лишённое всякой цели и смысла» [10, С.8]. По словам

Герасимова, личный состав Петербургской полиции был далеко не удовлетворителен. Очень многих пришлось уволить. Дисциплина тоже была не на должном уровне – дошло чуть ли не до стачки филеров. Когда летом 1905 года один из них был убит на окраине города революционерами, остальные пытались выработать требования, чтобы их не заставляли ходить в рабочие предместья, особенно по ночам.

Особенно удручало Герасимова положение дел в стране: постоянное революционное волнение, каждый день новые сообщения о стачках, демонстрациях, митингах, во главе которых стояли революционные партии – социал-демократы, социал-революционеры, анархисты, буржуазные демократы. «Мы, на ком лежала задача охранения основ государственного порядка, были совершенно изолированы и одиноки. Тяжело признаваться, мне редко приходилось встречать людей, которые были бы готовы из убеждения, а не для извлечения материальных выгод (таких людей немало!) оказывать нам активную поддержку в деле борьбы против революции. А революционеры, которые стремились не только свергнуть правительство царя, но решительно боролись против самих основ существующего строя, всюду встречали поддержку и сочувствие. Достаточно сказать, что известный московский миллионер Савва Морозов, владелец крупнейших текстильных фабрик, на которых он жестоко притеснял и обирал рабочих, жертвовал многие тысячи рублей на пропагандистскую деятельность социал-демократов. О том, что вся интеллигенция была на стороне революционеров, едва ли нужно особо говорить. Дело доходило до того, что знаменитый Шаляпин со сцены императорского театра и под бурные овации переполненной аудитории исполнял революционные антимонархические гимны, а не менее знаменитый писатель Л. Андреев предоставлял свою квартиру для тайных собраний Исполнительного комитета социал-демократической партии», - писал Герасимов в воспоминаниях [10, С.87].

Как и Судейкин, Герасимов считал, что главное направление работы – внедрение в революционную среду агентов: «Без такой агентуры руководитель политической полиции всё равно как без глаз. Внутренняя жизнь революционных организаций, действующих в подполье, это совсем особый мир, абсолютно недоступный для тех, кто не входит в состав этих организаций» [10;

с.9]. В результате, к концу его работы в охранном отделении он имел не меньше 120 – 150 агентов во всех революционных и оппозиционных организациях. После революции были опубликованы имена разоблаченных за 1907 – 1917 годы сотрудников полиции; по степени привлекательности или внимания полиции на первом месте – социал-революционеры (39 чел.), за ними – анархисты и социал-демократы (по 10 агентов).

Не лучше обстояли дела и в московской охранке. А.П. Мартынов, с 1912 по 1917 гг. начальник Московского охранного отделения, вспоминал, что, когда он возглавил это ведомство, штат его был достаточно велик: секретные сотрудники и служащие в отделении лица – человек 12 офицеров Отдельного корпуса жандармов, около 100 филеров, (агентов наружного наблюдения); около 60 полицейских надзирателей для службы связи с полицейскими участками и вокзалами и около 10 сторожей и других низших чинов для посылок и т.д. Недоволен Мартынов был составом офицеров: «...было просто непонятно встретить в большинстве моих подчинённых не столько офицеров, сколько отбывающих служебные часы чиновников, мало увлечённых сущностью своей службы и часто даже как бы тяготившихся ею. Никакого горения, никакого душевного влечения к делу! А ведь из них, как теоретически предполагалось, должны были оформиться новые розыскные деятели на местах» [14, С.324].

Но случались и курьёзы. Мартынов в воспоминаниях писал, что к 1913 году в ведении Московского охранного отделения политический розыск сосредотачивался в 10 губерниях Московского промышленного района. От нового начальника района стали поступать невероятные агентурные сведения об активной подпольной работе местного комитета партии социалистов – революционеров. Эти сведения шли вразрез с общими сведениями о партии, которая к тому времени практически бездействовала. Как оказалось, розыск в районе вёл молодой ротмистр, верящий любому слову осведомителей. После расследования, который провёл Мартынов, выяснилось, что осведомитель из-за боязни, что его уволят с должности секретного сотрудника при отсутствии у него каких-либо интересных сведений, сам организовал небольшую группу из своих приятелей и наметил экспроприацию местной судоходной конторы. Пришлось устраивать обыски для изъятия револьверов у участников задуманного ограбления [14, С.340-341].

Не всем стражам порядка, однако, провокация была по душе. Как писалось ранее, А.А. Лопухин, директор Департамента полиции с 1903 по 1908 год подтвердил догадку известного «разоблачителя провокаторов» В.Л. Бурцева о том, что глава БО эсеров Е.Ф. Азеф – агент полиции. В 1909 г. Лопухин за это был осуждён на 4 года и сослан в Сибирь. А бывший товарищ министра внутренних дел В.Ф. Джунковский прекратил провокаторскую деятельность Малиновского, он же запретил вербовку учащихся средних учебных заведений в осведомители, считая провокацию недостойным делом: «Провокацией я считаю такие случаи, когда наши агенты сами участвовали в совершении преступления... Сами устроят типографию, а потом поймают и получают ордена. Вот относительно таких вещей я был немилосерден», - говорил Джунковский на допросе в чрезвычайной следственной комиссии [13, С.116].

К мнению о вреде провокации присоединились и депутаты Государственной Думы. В связи с убийством Столыпина и предполагаемым участием в нём спецслужб, депутаты направили запрос правительству. В нём, в частности, упоминалось, что в 1901 – 1911 гг. убийства, в подготовке которых принимали участие агенты охраны, были частыми и громкими. Вспоминался Азеф, убийства Плеве, уфимского губернатора Богдановича, Великого князя Сергея Александровича и петербургского градоначальника фон дер Лауница. Далее писалось следующее: «...культивируемая сверху система провокаций расцвела пышным цветом в о всей охранной организации до самых её низов. Повсюду инсценируются издательства нелегальной литературы, мастерские бомб, транспортировка из-за границы нелегальной литературы и оружия, подготовка террористических актов, покушения на представителей власти и т.д... вся общественная жизнь приносится в жертву молоху русской полицейской государственности. Охрана стала государством в государстве ... Охрана стала орудием междоусобной борьбы лиц и групп правительственных сфер между собой» [8, С.26].

Уже в ходе революции и особенно в последовавшие за ней годы Департамент полиции лихорадочно проводил реорганизации, призванные выдвинуть на первый план борьбу с партиями. Предпринимались попытки совершенствования форм и методов розыскной деятельности. Особое значение придавалось секретной агентуре, усиливалась перлюстрационная деятельность, разрасталась служба наружного наблюдения, которая, тем не менее, переходила в разряд вспомога-

тельных. Все эти меры привели к тому, что революционному движению был нанесён серьёзный удар, воочию показавший, что перед революционным движением сильный и серьёзный враг.

Источники и литература

Источники

1. **ГАРФ.** Ф.102. Оп.260. Д.259. Л.121-121(об.)
2. **Бакай М.Е.** Из воспоминаний. // Былое №11-12, 1909.
3. **Заварзин П.П.** Работа тайной полиции. Париж, 1924.
4. **Лонге Ж.** Зильберт Террористы и охранка. М., 1924
5. **Лопухин А.А.** Из служебного опыта: настоящее и будущее русской полиции. М., 1907.
6. Падение царского режима. Допросы Чрезвычайной следственной комиссии Временного правительства 1917г. Т.1. Изд.2. М.-Л., 1926.
7. Охранные отделения в последние годы царствования Николая II. // Нива Народная. 1917.

Литература

8. **Бернштейн А.** Революционеры – оборотни // История. 2005. №8. С.24-30.
9. **Галвазин .С.Н.** Охранные структуры Российской империи. М.: Совершенно секретно, 2001. 192с.
10. **Герасимов А.В.** На лезвии с террористами. М.: Товарищество русских художников, 1991. 120с.
11. **Жухрай В.М.** Террор. Гении и жертвы. М.: АСТ-Пресс, 2000. 250с.
12. **Кошель П.А.** Политический сыск в России 100 лет назад // История. 2002. №39. С.16-25.
13. **Лурье Ф.** Полицейские и провокаторы: политический сыск в России 1649 – 1917. М.: Терра-ООО, 1998. 417с.
14. **Мартынов А.П.** Воспоминания //Охранка / Ред.и вступ. статья Перегудовой З.И. М.: Новое литературное обозрение, 2004. С.336-345.

15. **Перегудова З.И.** Политический сыск России 1880-1917. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2000. 432с.
16. Словарь иностранных слов / Под ред. И.В. Лехина, проф. Ф.Н. Петрова. М.: Государственное издательство иностранных и национальных словарей, 1964. 804с.
17. **Щёголев П.Е.** Охранники и авантюристы. Секретные сотрудники и провокаторы. М.: Изд-во политкаторжан, 1992. 417с.
18. **Ярмыш А.Н.** Наблюдать неотступно. Киев: Наблюдать неотступно, 1992. 220с.

Горбачева Ирина Михайловна – кандидат исторических наук, доцент кафедры философии и социологии МИЭТ

К проблеме масштабности личности

В.Г. Зазыкин

РАНХ и ГС при Президенте РФ

В работе обосновывается понятие масштабность личности как важной характеристики профессионализма. Показано, что роль масштабности столь же велика, как и личностного потенциала. Дано качественно строгое лингвистическое системное описание масштабности личности. Описаны психологические феномены «псевдомасштабности». Обоснована необходимость включения в кадровый резерв на основе критерия масштабности личности.

Ключевые слова: кадровый резерв, профессионализм, масштабность, система масштабности, псевдомасштабность.

Начать обсуждение проблемы масштаба или масштабности личности хотелось бы с одного высказывания Конфуция. На вопрос ученика: «А что можно сказать о тех, кто в нынешнее время занят управлением государством?» Конфуций ответил: *«Это ничтожные людишки, чьи таланты (чью глупость, чье невежество) можно поместить в бамбуковой (малой) корзинке»* [10, С.100]. Толкователи учения Конфуция полагают, что он имел в виду субъектов управления, не обладающих необходимой для такой деятельности масштабностью личности. Получается, что две с половиной тысячи лет назад проблема масштабности субъектов управления была весьма актуальной. Думается, не потеряла она свою актуальность и в наше время. Сколько мы видели за последние годы руководителей высокого уровня, которые в силу неких обстоятельств очень быстро стали «большими начальниками», но так и оставались с психологией мелкого чиновника, правда, быстро освоив атрибуты и символы нового положения.

В настоящее время проблема масштабности личности и определения ее характеристик приобрела особую актуальность и значимость в связи с необходимостью формирования кадрового резерва на всех уровнях – федеральном, региональном и муниципальном, необходимостью поиска перспективных специалистов и руководителей. Это диктуется логикой модернизации страны.

Напомним, кадровый резерв – это специально сформированная на основе установленных критериев группа перспективных работников, обладающих не-

обходимыми для выдвижения профессиональными, деловыми, личностными и морально-этическими качествами, положительно проявивших себя на занимаемых должностях, прошедших необходимую подготовку и предназначенных для замещения вышестоящих должностей в организации. Были разработаны соответствующие критерии включения в кадровый резерв (Кибанов А.Я., Колесник В.И., Литвинцева Н.А., Магура М.И., Турчинов А.И., Чередник С.П. и др.). Однако не были обоснованы критерии, пожалуй, главного личностно-профессионального качества - перспективности.

Выходом из создавшейся ситуации может стать обоснование новых критериев-характеристик, отражающих перспективность личности и опора на них в решении задач формирования кадрового резерва. Таковым, по нашему мнению, является *масштаб (или масштабность) личности*.

Масштабность – характеристика, имеющая общенаучное значение, определяемая как широта и глубина охвата чего-либо, значение чего-либо.

В психологических справочных и энциклопедических изданиях эта характеристика личности никак не отражена. Правда, о масштабности личности все же встречаются упоминания в психологической литературе. Так, выдающийся отечественный психолог С.Л.Рубинштейн утверждал, что о масштабе личности можно судить по масштабу совершаемых дел (деяний). Это соответствует важному методологическому принципу единства личности и деятельности.

В более поздних психологических исследованиях понятие «масштабность личности» как важная личностно-профессиональная характеристика стала и использоваться при изучении способностей к управленческой деятельности.

В дальнейших работах это личностно-профессиональное свойство стало рассматриваться уже как характеристика перспективности субъектов управленческой деятельности [9, С.17]. В частности, отмечалось, что масштабный управленец – это тот, кто мыслит и действует в соответствии с масштабом своей деятельности (компетенций), но при этом шире и дальше, выходя за рамки своих компетенций. Заметим, при этом подчеркивалось, что одной из психологических проблем, связанных у управленцев с «переводом на повышение», является «приведение масштаба своей личности в соответствие с требованиями нового статуса». Отмечены крайние случаи проявления этой психологической проблемы. Один из них связан с гигантоманией. Второй, наоборот, связан со снижением

масштабности деятельности до уровня ранее занимаемой должности, то есть в более низком уровне иерархии управления. И тот, и другой случай представляют серьезную опасность. Первый приводит к волюнтаристским решениям, чреватым разбалансировкой системы управления, второй - к застою.

В философских и социологических исследованиях личности и деятельности субъектов управленческой деятельности масштабность личности связывалась с особенностями персонификации и масштабностью решаемых задач или проблем. В них особенно выделялись новаторство и перспективность. Отмечалось, что масштабность личности руководителя в сознании людей связывается с теми, кем он непосредственно руководит [14, С.87]. Это полностью соответствует известному принципу психологии управления: сильный руководитель подбирает сильных заместителей, а слабый - слабых.

Масштабность личности имеет значимое акмеологическое содержание. Было показано, что акмеологический объект (люди, достигшие вершины в своем развитии) отличаются именно большим масштабом личности [3]. Масштабность личности позволяет им ставить сверхзадачи, осуществлять прогрессивное личностно-профессиональное развитие до вершинных уровней, что необходимо для решения этих сверхзадач.

Для уточнения психологических характеристик масштабности личности было проведено специальное исследование. Методом была выбрана экспертная оценка. Напомним, экспертная оценка применяется в том случае, когда объект исследования отличается большой сложностью и недостаточной изученностью [2]. В суждениях экспертов аккумулируются их знания, опыт и творческая интуиция, поэтому экспертные оценки весьма результативны. В экспертной оценке проблемы приняло участие шестнадцать человек (преподаватели РАНХ и ГС при Президенте РФ, все эксперты имели ученые степени доктора и кандидата наук), что соответствует существующим требованиям. Экспертиза проводилась в два этапа. На первом была групповая дискуссия по проблеме масштабности личности. На втором этапе было осуществлено обобщение результатов дискуссии и их обсуждение.

Как показала экспертная оценка проблемы, масштабным называют человека, способного успешно ставить и решать крупные и сложные проблемы инноваци-

онного характера , осуществлять позитивные преобразования , выходящие за рамки своих официально признанных компетенций.

В процессе дискуссий были определены общие психологические характеристики масштабных личностей. Их обобщение и систематизация в соответствии с моделями психологической структуры личности позволили разработать обобщенный психологический портрет масштабной личности. В нем раскрыто содержание следующих подструктур личности : природных свойств , психических процессов, характера, мотивации, опыта и направленности.

Представим обобщенный психологический портрет масштабной личности в виде структурированного качественного описания.

Природные свойства

Масштабные личности отличаются следующими природно обусловленными психологическими свойствами:

- силой личности;
- активностью;
- разнообразием способностей , преимущественно сложных частных , отличающихся высоким уровнем;
- значительным личностным потенциалом (включающим волевой, творческий, интеллектуальный и другие, соответствующие выполняемой профессиональной деятельности).

Особенности психических процессов

У масштабных личностей следует особенно выделить следующие психические процессы:

- перцептивные (развитое внимание, большая восприимчивость, развитое воображение, причем в воображении важна «степень активности мечты», направляющая интеллектуальный поиск);
- интеллектуальные (развитая интуиция, фантазия, дар предвидения, обширность знаний, системность мышления, стратегичность мышления, глубина ума);
- хорошая память.

Характерологические особенности

Масштабных личностей отличают следующие черты характера:

- оригинальность, отклонение от шаблона;
- инициативность;

- упорство, настойчивость;
- воля;
- смелость в принятии и реализации решений;
- высокая самоорганизация;
- самостоятельность (особенно проявляющаяся в целеполагании);
- работоспособность;
- умеренно выраженные акцентуации характера (то есть чрезмерное усиление по сравнению с условной нормой некоторых черт характера), имеющие позитивную направленность.

Особенности мотивации

У масштабных личностей явно преобладает мотивация достижений, которая, вероятно, является следствием природно обусловленной или сформированной потребности в достижениях. Весьма сильной является и мотивация самореализации в выбранной сфере профессиональной деятельности.

Эксперты особенно отмечали еще одну весьма важную особенность мотивации масштабных личностей – способность к самомотивации, то есть способность самостоятельно создавать для себя значимые мотивы, стимулирующие высокую целенаправленную активность. Это проявление так называемого «внутреннего допинга», который особенно ценил в творческих личностях выдающийся отечественный театральный режиссер Г.А.Товстоногов. Причем отмеченные мотивы масштабных личностей отличаются тенденцией к усложнению и возвышению. Это свойство масштабных личностей определяет их психологическое сходство с творческими личностями с высоким уровнем субъектности.

Особенности индивидуального и профессионального опыта

Опыт у масштабных личностей, как отметили эксперты, является коррелятом их масштабности, однако такая связь не является однозначной и детерминированной. Безусловно, опыт помогает в проявлении масштабности, но все же не является фактором ее определяющим. Масштабность может проявляться и раньше обретения необходимого опыта, так как во многом обусловлена природно.

К характеристикам опыта масштабных личностей относится широта интересов и кругозора, а также постоянная стратегия деятельности, направленная на опережение.

Особенности направленности личности

Направленность является наиболее ярким отличием масштабных личностей. Эксперты отметили следующие важнейшие характеристики направленности у масштабных личностей:

- высокие (и постоянно возвышающиеся) личностные и профессиональные стандарты;
- новаторство;
- способность ставить и решать сверхзадачи;
- стремление расширить сферу своей деятельности, своих компетенций;
- интерес к другим областям знаний и сферам деятельности, непосредственно не связанным с осуществляемой профессиональной деятельностью;
- направленность на саморазвитие и самосовершенствование;
- высокая, но близкая к адекватной самооценка.

Представленное описание общих психологических характеристик масштабной личности свидетельствует, что масштабная личность отличается еще и высоким уровнем субъектности и конкурентоспособности.

Масштабность личности проявляется практически во всем, но особенно ярко в осуществлении профессиональной деятельности. Именно в ней способность работать на опережение, ставить и решать новаторские проблемы, успешно выходить за рамки своих компетенций сразу обращает на себя внимание. Причем все это проявляется практически независимо от занимаемой должности.

В качестве иллюстрации к сказанному хотелось бы привести примеры из жизни и деятельности выдающегося отечественного авиаконструктора, Героя социалистического труда, лауреата Ленинской премии, генерала-майора-инженера, заслуженного деятеля науки и техники РСФСР, доктора технических наук, профессора Владимира Михайловича Мяснищева [13].

В довоенные годы он работал в КБ под руководством А.Н.Туполева. Участвовал в создании знаменитых самолетов ТБ-3, «Максим Горький» и др. Возглавлял работу по нестандартной проблеме - переделке технической документации самолета «Дуглас» из дюймовой в метрическую систему, что позволило в нашей стране быстро наладить выпуск самого массового транспортного самолета Ли-2, служившего не один десяток лет. После трагической гибели в 1942 году конструктора В.М. Петлякова возникла необходимость в продолжении работ по дальнейшему совершенствованию самолета Пе-2, который был в то время основным пикирующим бомбардировщиком нашей авиации. Эту работу возглавил В.М.Мяснищев. За годы войны появилось не менее восьми модификаций этого бомбардировщика. За эту и другие работы он был отмечен высокими государственными наградами.

Наиболее интересным с точки зрения обсуждаемой проблемы является его дальнейшая творческая деятельность. В октябре 1945 года его КБ, разрабатывавшее высотный скоростной бомбардировщик, было расформировано, а В.М.Мясищев был направлен на работу деканом (!) самолетостроительного факультета Московского авиационного института. Такое должностное перемещение трудно было назвать даже «почетной ссылкой»! Но масштаб личности Мясищева проявился и здесь: ученые МАИ под его руководством стали разрабатывать концепцию реактивного стратегического бомбардировщика. Работа продвигалась настолько успешно, что 24 марта 1951 года ему поручили организовать и возглавить КБ для создания такого бомбардировщика. Меньше, чем за два года был создан первый в мире реактивный стратегический бомбардировщик М4, способный нести ядерное оружие. После ряда модификаций этот самолет долгие годы был на вооружении, используют его и сейчас для доставки блоков больших ракет на Байконур и как танкер для дозаправки самолетов в воздухе.

В середине пятидесятых годов Мясищев В.М. начал разработку сверхзвукового (две скорости звука) стратегического бомбардировщика. Машина была успешно испытана в 1960 г. Это был подлинно новаторский самолет, не имевший аналогов в мире. Заметим, параллельно задолго до американского «Шаттла» он проектировал первый крылатый космолан ВКА-23. Но конструктор опередил свое время на десятилетия – промышленность была не готова к производству таких машин, не учитывал он политических интриг, да и глава государства Н.С.Хрущев решил делать ставку на ракетное оружие. В результате опять почетная ссылка – В.М.Мясищева назначили директором Центрального аэрогидродинамического института (ЦАГИ). Масштаб личности Мясищева проявился и здесь – за неполных семь лет его руководства количество лабораторных и испытательных комплексов в ЦАГИ увеличилось в два раза. Были созданы уникальные по своим возможностям стенды, сверхзвуковые аэродинамические трубы, что позволило существенно расширить спектр научно-исследовательских работ, повысить их уровень.

Далее опять почетная ссылка – Мясищев возглавил скромный экспериментальный машиностроительный (авиационный) завод в г. Жуковском. Там он создал КБ, в котором были спроектированы и изготовлены новые уникальные высотные самолеты М17 и М55, способные летать на большой высоте с малой скоростью, что позволяло им перехватывать разведывательные зонды - такого в отечественной авиационной практике еще не было. Эти самолеты установили 41 мировой рекорд!

Масштаб личности В.М.Мясищева был такой, что он проявлялся, когда Владимир Михайлович находился на любой должности, особенно в «почетных ссылках». Везде и всегда масштаб его личности позволял ему ставить и успешно решать стратегические инновационные задачи, объединять вокруг себя талантливых людей, подлинных новаторов. Когда мы говорим о масштабе личности В.М.Мясищева, вспоминаются слова Конфуция: сильным является не тот человек, который не падает, а тот, который может быстро подняться.

Проведенные исследования позволили выявить также и особый весьма значимый психологический феномен, названный *«претензией на масштабность»* или *«псевдомасштабность»*. Эксперты отмечали его распространенность, особенно в период коренных преобразований, когда в силу неких (в основном политических) обстоятельств на высокие должности выдвигаются люди, чей масштаб личности не соответствует масштабу занимаемой должности.

Часто этот психологический феномен проявляется при интенсивном карьерном продвижении – «ускоренной» и «десантной» карьере, обусловленной политическими или иными причинами. В этом случае у субъектов интенсивного карьерного продвижения возникает соблазн доказать «большой масштаб» своей личности, правильность и обоснованность такого ускоренного карьерного продвижения. В деятельности и поведении начинает проявляться отмеченная ранее гигантомания, то есть стремление быстрыми масштабными, радикальными преобразованиями и решениями. Главное в таком поведении - подчеркнуть «большой масштаб» своей личности, «громко заявить о себе», «оставить след в истории» и пр. К тому же у таких псевдомасштабных личностей отмечено неумение доводить начатое дело до конца. Это очень опасная тенденция, потому что поспешность демонстрации большого масштаба своей личности часто приводит к непродуманным, волюнтаристским решениям, наносящим большой ущерб.

Другой психологической причиной претензии на масштабность является наличие сильных и слабо контролируемых психических акцентуаций у субъектов карьерного движения. В психолого-акмеологических исследованиях проблемы лидерства отмечалось, что часто акцентуации и психопатии воспринимаются как проявления сильных сторон личности [7]. Для таких людей главный смыслообразующий мотив деятельности связан с особым субъективным значением своей собственной личности [7]. То есть, для них главным является не столько дело, сколько они в этом деле, причем в этом деле они, образно выражаясь, «самые, самые...». Иными словами, им важно не столько эффективно решить какую-то проблему, сколько самоутвердиться в результате ее решения. Такое поведение характерно для истерических или истероидных акцентуантов. Оно проявляется в стремлении, во что бы то ни стало, обратить на себя внимание, добиться восхищения и пр., причем преимущественно за счет «масштабных свершений». Существенно более сложным является случай, когда истероидная акцентуация сочетается с паранойяльной и маниакальной. Отмечены стремления к «масштабным преобразованиям» и у экспансивных шизоидов. Они действительно отличаются способностью выдвигать яркие, оригинальные идеи и способы решения проблем, заразительно отстаивать их. Правда, в большинстве своем эти идеи и проекты нереалистичные, могущие принести вред.

Существует и еще одна психологическая причина претензии на масштабность. Она связана с таким явлением, как псевдоавторитет. Сущностью его является стремление не быть, а выглядеть масштабным человеком. В психологических и конфликтологических исследованиях отмечалось, что псевдоавторитет многолик в своих проявлениях. Одно из них называется «натиск» - это быстрое и бурное реагирование на «веяния сверху», каким бы оно ни было. Однако, такое активное реагирование – выдвижение масштабных инициатив, развертывание новых направлений деятельности и пр. – на деле оказывается лишь образом деятельности, но сящей поверхностный характер, а не самой деятельностью. Эти инициативы быстро затухают, уступая свое место новым, «более актуальным».

Таковы общие психологические характеристики масштабности личности. Дальнейшие исследования позволят их уточнить и конкретизировать. В то же время на основе представленного описания можно разработать систему диагностики масштабности личности и оценку ее уровня. Это поможет существенно усилить результативность подбора в кадровый резерв.

Литература и источники

1. Акмеологический словарь / Под ред. А.А. Деркача. М.: РАГС, 2004. 161с.
2. *Араб-Оглы Э.А, Бестужев-Лада И.В. и др.* Рабочая книга по прогнозированию. М.: Мысль, 1982. 430с.
3. *Архангельский Н.Е. и др.* Экспертные оценки и методология их использования. М.: Наука, 1974. 168с.
4. *Деркач А.А.* Акмеологические основы развития профессионала. М.: Издательства Московского психолого -социального института; Воронеж НПО «МОДЭК», 2004. 752 с.
5. *Деркач А.А., Зазыкин В.Г.* Акмеология управления. Казань: ЦИТ, 2008. 317с.
6. *Деркач А.А., Зазыкин В.Г.* Акмеология. СПб: ПИТЕР, 2003. 256с.
7. *Деркач А.А., Селезнева Е.В.* Акмеология в вопросах и ответах. М.- Воронеж: МПСИ, 2007. 248с.
8. *Зазыкин В.Г.* Особенности изучения акмеологического объекта // Акмеология. 2012. №3. С.12-28.

9. **Зазыкин В.Г., Смирнов Е.А.** Психология и акмеология лидерства. М.: Элит, 2010. 304с.
10. **Зазыкин В.Г., Чернышев А.П.** Менеджер: психологические секреты профессии. М.: ЦИТП, 1992. 168с.
11. **Конфуций.** Жизнь. Учение. Мысли, изречения и афоризмы. 3-е издание, с изменениями / Сост. В.В.Юрчук. Минск: Современное слово, 2001. 384с.
12. **Кудряшова Л.Д.** Каким быть руководителю. Л.: ЛГУ, 1986. 158с.
13. **Огнев А.С.** Субъектогенез и психотренинг саморегуляции. Воронеж: ВГУ, 1997. 336с.
14. **Ожегов С.И.** Словарь русского языка. М.: Русский язык, 1981. 904с.
15. Под крылом Мясищева: к 60-летию КБ «Салют» посвящается /Ю.О.Бахвалов, А.В.Альбрехт, Л.И.Аристов и др. М.: Рестарт, 2011. 100с.
16. **Смирнов Е.А.** Личность руководителя. СПб: СПбГУ, 2005. 208с.
17. Управление персоналом. Издание 2-е, дополненное и переработанное / Под общ. ред. А.И.Турчинова. М.: Изд-во РАГС, 2008. 608 с.

Зазыкин В.Г. Заслуженный деятель науки РФ, доктор психологических наук, профессор кафедры акмеологии и психологии профессиональной деятельности РАНХ и ГС при Президенте РФ.

Возвращение церкви объектов культурного наследия в контексте внутриполитических тенденций в России

Т.В. Растимешина

Национальный исследовательский университет «МИЭТ»

В статье рассматривается восстановление религиозных организаций в имущественных правах как результат переосмысления российским государством исторического опыта. Автор рассматривает реституцию и демузеефикацию культурного наследия как политические проблемы. Реституция церковного имущества влечет за собой наращивание субъектности Русской Православной Церкви в сфере охраны культурного наследия. Автор показывает, что этот процесс создает условия для осуществления Церковью собственной стратегии социокультурной идентификации личности.

Ключевые слова: культурное наследие, религиозная организация, этнонационализм, мультикультурализм, государственная политика, политическая тенденция.

Исходным тезисом нашей статьи является следующий: перемещение абсолютного большинства ценных предметов из церквей в музеи, музеефикация монастырских и храмовых комплексов после 1917 года в своей историко-политической основе имела не социально-политический консенсус, а экспроприацию имущества церковных юридических лиц. Причем процесс, начало которого было конституировано принятием Декрета СНК РСФСР от 20 января 1918 года «Об отделении церкви от государства и школы от церкви», зачастую носил варварский характер¹. К концу 1970-х годов, в результате осуществления советской внутренней политики воинствующего атеизма, число действовавших храмов в России с почти восьмидесяти тысяч сократилось до 6800. Из 1498 действовавших к 1917 году монастырей в России осталось лишь 12. Из 57 духовных семинарий, действовавших в 1914 году, остались семинарии в Загорске, Ленинграде и Одессе (в первых двух городах имелись и духовные академии)[1, С.3].

¹ На основании Декрета ВЦИК об изъятии церковных ценностей от 23.02.1922 г. в Гохран перемещались церковные ценности из кремлевских церквей и монастырей, в том числе и из Успенского собора. Согласно Общей описи ценностей, изъятых из Успенского собора, только в апреле 1922 г. было передано в Гохран 13 ящиков (67 пуд. 2 ф. 31 зол.серебра), к которым 9 сентября того же года добавилось еще 9 пуд. серебряного «лома», состоявшего из 17 лампад, серебряной раки Патриарха Гермогена и большого серебряного подсвечника от той же раки, сделанного по рисунку Васнецова [5, 258-274].

Начало процесса «реституции»¹ имущества религиозных организаций было положено изданием Распоряжения Президента Российской Федерации от 31 декабря 1991 г. № 135-рп «О возвращении Русской Православной Церкви строений и религиозной литературы» [6]. В 1993 году Президент Российской Федерации издал Распоряжение «О передаче религиозным организациям культовых зданий и иного имущества» [7], поручив Правительству РФ подготовить «поэтапную передачу в собственность или пользование религиозным организациям культовых зданий, строений и прилегающих к ним территорий и иного имущества религиозного назначения, находящихся в федеральной собственности, для использования в религиозных, учебных, благотворительных и других уставных целях, связанных с деятельностью конфессий» [7].

Последним и самым значимым политическим шагом на пути к реституции имущества религиозных организаций стало принятие Государственной Думой Федерального закона Российской Федерации от 30 ноября 2010 г. N 327-ФЗ «О передаче религиозным организациям имущества религиозного назначения, находящегося в государственной или муниципальной собственности» (подписан Президентом РФ и опубликован 3 декабря 2010 года).

Единое культурно -исторического пространство, которое создавалось в нашей стране десятилетиями, складывалось в значительной степени в результате осуществления политики воинствующего атеизма и сопровождалось разграблением Церкви и террором в отношении священнослужителей. Эти обстоятельства дают нам достаточно оснований для того чтобы считать передачу религиозным организациям имущества религиозного назначения закономерным в своей идее, понятным с точки зрения целей и общих принципов процесс. Возвращение имущества Церкви является единственным путем, посредством которого снимаются церковно-государственные противоречия и тем самым создается базис для поиска дальнейшего консенсуса по вопросу эксплуатации культурного наследия, в частности, его музеефикации [1, С.3].

¹ Реституция (лат. restitution) – 1) восстановление поврежденного органа или ткани до нормального состояния; 2) восстановление в прежнем правовом положении. [16, с.563]. Ключевой смысл реституции — в полноте возмещения; законы, регулирующие реституцию в других странах, специально оговаривают, что при невозможности вернуть товарные ценности в натуральном виде возвращается хотя бы их стоимость в денежном выражении. Поэтому, на наш взгляд, более точным для обозначения идущих в России процессов был бы термин «имущественное отделение» Церкви от государства, раскрывающий не только имущественную, но и политическую сущность процесса.

В нашем понимании, демузеефикация объектов, имеющих статус культурного наследия, в России является естественным следствием сложного и, вместе с тем, необходимого процесса передачи религиозным организациям имущества религиозного назначения. Демузеефикация носит довольно масштабный характер. На момент принятия Закона РФ «О передаче религиозным организациям имущества религиозного назначения, находящегося в государственной или муниципальной собственности» в России насчитывалось 6584 объекта культурного наследия федерального значения религиозного назначения. Из них 6402 православных объекта, 79 мусульманских, 68 католических, 13 евангелических лютеранских, 21 буддистский и 1 иудаистский объект. Помимо этого существует 4417 памятников регионального значения: 4241 православный, 86 мусульманских, 76 католических и 14 иудейских [5, С.3]. Таким образом, возможность восстановления в имущественных правах получили все религиозные организации, но контроль за большей частью демузеефицируемых памятников культуры получит Русская Православная Церковь¹. Это обстоятельство придает особую остроту самой проблеме демузеефикации разворачивающейся вокруг нее дискуссии.

В настоящей статье мы рассматриваем проблему демузеефикации культурных ценностей в контексте проблемы социокультурной идентичности. Культурное наследие играет важнейшую роль в процессе социокультурной идентификации человека. В нем потенциально сконцентрированы и система ценностей общества, и представления об «идеальном» и «нормальном для этого общества» человеке, о его роли в обществе, в своем единстве и взаимосвязи оказывающие влияние на характер и степень культурной идентификации личности.

Культурное наследие выступает в качестве элемента особого рода матрицы, в пределах которой формируется ментальность каждой отдельной личности и общественного сознания в целом, в том числе, его нацеленность на этнонационализм или мультикультуральность как доминирующий и определяющий поведения способ восприятия социокультурной и политической реальности. Другими их компонентами, в совокупности создающими конкретные и специфические условия для образования и действия индивидуального и группового сознания,

¹ Современная Московская Патриархия (РПЦ МП, название появилось в 1943 году) является одним из преемников Греко-Российской Православной Церкви.

являются традиции, качество жизни, климат, особенности местного сообщества людей, нормы и традиции их жизни, религия [3, С.41].

При переходе памятников культурного наследия в собственность Церкви, человек не лишается самой среды. Однако, в условиях отсутствия концептуальности и последовательности в осуществлении режима совместного использования государственными (муниципальными) и религиозными организациями объектов культурного наследия, непродуманности даже самых общих принципов введения этого режима, при пассивности государственных органов Церковь получила возможность определения социокультурного «режима» использования объектов культурного наследия. Рассматривая особенности этого режима, мы фиксируем тенденцию его клерикализации и этнонационализации.

Культурное наследие – это, прежде всего, среда, «пространство бытия», насыщенное символическим, историческим, эстетическим, этическим содержанием, в активном взаимодействии с которой субъект обретает модели и коды самоидентификации. Не только сами объекты, но и то, каким образом, в каком контексте они представлены субъекту восприятия, играет важную роль в процессе социокультурной идентификации. Сами памятники культуры, и пространство бытия «вокруг них» формируют для человека ту картину мира, систему координат, которые определяют для него систему представлений о мире, о себе, своих действиях. Пребывание человека в такой среде выступает как условие обретения им материи, пространства самоидентификации в пространстве культуры, самоотождествления с определенной социокультурной нишей.

Применяя инструментальный дискурсивный подход, мы рассматриваем храм, монастырское подворье и музей не в качестве собственников или пространственных координат местонахождения памятников, а в качестве среды, пространства самоидентификации человека, а памятник – в качестве неотъемлемого компонента этой среды.

В результате восстановления в имущественных правах, Церковь получила возможность контролировать часть социокультурной среды, «насытив» ее, помимо конфессиональных, этнонациональными кодами и символами. Увеличение удельного веса этнонациональных компонентов в социокультурном дискурсе приводит к тому, что они стали играть более значимую роль в процессах самоидентификации личности. С этого угла зрения мы обнаруживаем, что пе-

ремещение фрески, иконы, надгробия и т.д. из музейного пространства в «декорации» Русской Православной Церкви и ее культурной политики¹, приводит к конфессионализации и этнонационализации социокультурного дискурса.

При государственном – светском - использовании памятников (например, в контексте политики атеистического государства), вокруг них сформировался преимущественно «нейтральный», тяготящийся к мультикультуральному фон социокультурной идентификации человека. Пространство художественного музея, в этом отношении, нейтрально. Памятник, помещенный в такой контекст, является объектом, интерпретация которого не предусматривает использование только одного - этнического или конфессионального кода.

Существуют примеры формирования «нейтрального» социокультурного фона и при сотрудничестве церкви и государства, причем в физическом пространстве храмов. Условием сохранения нейтралитета, как правило, является музеефикация самого храма на основе достигнутого между церковью и обществом консенсуса и в той степени, которая не ущемляет прав верующих.

В России, в отсутствие полноценной имущественной реституции, Церковь, при содействии государства, активно проводит политику социокультурной реституции. Несмотря на то, что многие памятники, независимо от места экспонирования и имущественной принадлежности, уже не могут восприниматься и исключительно в качестве предмета культа, Церковь настойчиво предлагает человеку именно этноконфессиональный «вход» в пространство памятников культуры, создавая вокруг них соответствующий контекст.

Обеспечивая, в соответствии с буквой Закона, всем желающим доступ к объектам культурного наследия, она, тем не менее, «обволакивает» их этнонациональным и этноконфессиональным духом. В результате, объект культурного наследия, который должен адаптировать человека к современному мультикультурному пространству, напротив, оказывается «компасом дезориентации», поскольку этнонационализм, на наш взгляд, не что иное как симптом дезориентации в этом пространстве. Посредством адаптационных ресурсов культурного наследия должна быть устранена излишняя «нестабильность» человека в условиях многоликого мира, создаваться условия для освоения им универсальных

¹ Даже если в физико-географическом отношении координаты объекта остались прежними

культурных практик и поведенческих моделей. Церковь же навязывает определенные практики и этноконфессиональные модели.

Во всем мире этнонационализм по объективным причинам теряет своих сторонников. Напротив, мультикультурализм как установка на поддержание единства этнически неоднородного глобального общества исходит из признания культурного разнообразия как постоянного (сущностного) и ценного качества демократических политических сообществ. В рамках мультикультурализма важен приоритет демократического пути развития. Считается, что параметры соответствующей политики задает государство, с целью обеспечивать сосуществование многообразных культурных, этнических и иных общностей посредством реализации социальных и культурных программ.

Политическая составляющая рассматриваемой проблемы состоит в том, что чем в большей степени укрепляется имущественное положение Церкви, тем большее пространство социокультурной идентификации человека она может контролировать. Невмешательство государственных и региональных властей в ситуации, связанные с использованием объектов культурного наследия, может выступать косвенным свидетельством того, что проявления этнонационализма являются не столько «упущением» государства, сколько негласным компонентом государственной культурной политики, в которой Русская Православная Церковь выступает в качестве равноправного партнера государства.

Более того, рассматриваемый процесс является одним из многих в ряду этнонационализации внутривнутриполитического дискурса. Российское политическое сознание, радикализация и этнизация которого в условиях социальных и политических трансформаций была заложена советской, прежде всего, сталинской национальной политикой, в настоящее время еще в большей степени этнизируется. Население нашей страны демонстрирует крайне низкие показатели толерантности, общественное сознание современных россиян приобретает черты равнодушия, индифферентности или неприятия между отдельными позициями, а в ряде случаев тяготеет к терроризму. [4, С.4-5]. Дискурс идеологии также нестабильно и неравномерно склоняется в сторону этнонационализма. Ряд политических сил в стране ориентируется на зарабатывание политических очков, строя предвыборные программы и политические платформы, закладывая в их базис

идеологию и практику черносотенства. Пропагандируемые стратегии поведения оказываются глубоко связаны с интересами бюрократии и элиты [9, 514].

На фоне общего усиления этнонационализации возвращение Церкви имущества религиозного назначения воспринимается в обществе отнюдь не как «логичное следствие принципа отделения Церкви от государства» [8, 3], а, напротив, как слияние церкви и государства на основе идеологической базы, содержащей такие традиционные для российского государствоворования компоненты, как православие, самодержавное лидерство, «сильная власть», политический центризм, империя и т.д. Ситуация «неправильного распознавания» разделения государственной и церковной собственности усложняется для общества отсутствием понятной для него стратегии в построении государством модели своего взаимодействия с Церковью.

В контексте этих процессов этнонационализация социокультурного дискурса с участием церковью выглядит органичным компонентом этнонационалистических внутригосударственной жизни.

В свете этих тенденций, нельзя не задаться вопросом, станет ли возвращение Церкви ее имущества актом восстановления исторической справедливости, шагом к окончательному отделению церкви от государства, снятию церковно-государственных противоречий и наконец, необходимым этапом дальнейшей музеефикации культурного наследия и полноценного, не ущемляющего интересы граждан России сотрудничества государства и религиозных организаций в сфере охраны культурного наследия. Или существует опасность, что социокультурная реституция будет одним из направлений осуществления политики социально-политической реакции. В этом случае этнонационализация станет стабильным внутривнутриполитическим курсом, которую мы вынуждены будем рассматривать как один из симптомов ремиссии политики «укрепления вертикали», «усиления центра» и «возрождения империи». Мотив «возвращения к прошлому» суть есть наименее продуктивная компонента производных от государственного осмысления исторического опыта тоталитаризма.

Литература и источники

1. **Архинов А.** Апофеоз бессмыслицы. Никакой реституции собственности РПЦ не происходит, да и не может происходить //Частный корреспондент. – 2009. 8 мая. С.3

2. **Емельянов Н.Е.** Оценка статистики гонений на Русскую Православную Церковь с 1917 по 1952 г. // Богословский сборник / ПСТБИ. - М., 1999. Вып. 3, С. 258–274

3. **Жидков В.** Культурная политика и формирование картины мира // Символы, образы, стереотипы. Исторический и экзистенциальный опыт. СПб., 2000, 150с.

4. **Зуева Т.М.** Образы политической власти в массовом сознании россиян: Автореф. дисс. ... докт филос. наук. Ростов-на-Дону, 2002. 42с.

5. **Коробов П.** Как церковь возвращала утраченное. История вопроса // Коммерсантъ. 2009. №32/В (4087). С.3

6. Распоряжение Президента РФ от 31 декабря 1991 года «О возвращении Русской Православной Церкви строений и религиозной литературы» // Ведомости Съезда народных депутатов и Верховного Совета РСФСР. 1992. №3. ст. 97.

7. Распоряжение Президента РФ от 23 апреля 1993 г. N 281-рп «О передаче религиозным организациям культовых зданий и иного имущества». [Электронный ресурс] // Интернет-портал RUSPRAVO [сайт]. [2008]. URL: <http://ruspravo.org/sport-rasp/12.html> (дата обращения: 23.08.2011).

8. **Саввин Д.** Церковно-государственный лабиринт. Подводные камни на пути реституции церковного имущества // АПН Северо-Запад. 2010. 29 января. С.3

9. **Тишков В.А.** Очерки теории и политики этничности в России. М.: Русский мир, 1997. 610с.

Растимешина Татьяна Владимировна – доктор политических наук, профессор кафедры философии и социологии МИЭТ.

Механизм формирования и продвижения имиджа политического лидера в западных демократических системах

Д.А. Якушин

Московский государственный областной университет

Во 2-ой половине XX века, в результате развития масс-медиа, произошло «сближение» образа политика и масс и многократно возросла роль имиджа политического лидера, который стал наиболее эффективным способом работы с массовым сознанием. Имидж западных политиков размножается независимой прессой и многочисленной оппозицией. Имидж вождя, продвигаемый в закрытом коммуникационном пространстве, напротив, полируется и выхолащивается ангажированной прессой: имиджевые ошибки и просчеты нивелируются, в то время как наиболее выгодные моменты «выпячиваются» и преувеличиваются. Механизм формирования и продвижения имиджа политического лидера в современных западных демократических системах включает в себя, во-первых, индивидуализацию, во-вторых, акцентуацию, в-третьих, продвижение.

Ключевые слова: политика, государство, лидер, вождь, имидж.

Уже в середине XX века, на волне нарастающей по своим масштабам и темпам информатизации, политика в развитых демократических странах претерпела важнейшую и крайне важную трансформацию. Будучи с древних времен публичным видом деятельности и отношений, она стала сверхпубличным видом деятельности. Политики столкнулись с эффектом многократного умножения гласности всех их действий и решений, с эффектом стеклянной призмы или линзы, где роль собственно увеличительного стекла сыграли средства массовой информации. Такое сближение политика и масс уже в 70-е годы XX века стало объективной данностью.

Соответственно, многократно возросла роль имиджа политического лидера, который стал, по выражению Г.Почепцова, «наиболее эффективным способом работы с массовым сознанием», «попыткой перевода массового сознания на автоматические реакции» [1], то есть, как отмечалось в первой главе исследования, главной функцией имиджа стала *суггестия*. Вместе с тем, имидж помогает аудитории быстро и без труда узнать политического лидера, делая его близким и знакомым массам: эту функцию имиджа называют *идентификационной*.

Кроме того, имидж призван сделать образ политика более привлекательным для масс, выполняя функцию *идеализации*, причем привлекательность, как правило, может оттеняться менее выигрышным фоном, образуемым уже имеющимися имиджами, соответственно, одной из функций имиджа является *противопоставление* [3; 4; 6; 8; 10; 14].

Формирование эффективного имиджа подразумевает ориентацию на выполнение всех этих функций. В настоящее время в западных странах накоплен богатейший опыт работы с имиджем политических лидеров, в то время как российские политики, с одной стороны, приходят к необходимости вкладывать больше ресурсов в формирование и продвижение имиджа и усваивают уроки западных имиджмейкеров, с другой стороны, находятся в непрерывном поиске собственных образов, а также приемов и технологий для их создания. У российских политиков есть понимание и уверенность, что имидж стал не только эффективным средством воздействия на массы, но и форматом, позволяющий оптимизировать роли и стратегии политического лидера [3; 12]. В определенном смысле, сначала политик делает имидж, а в дальнейшем имидж задает тот формат, выход из которого грозит политику не только утратой доверия части политической аудитории, но и потерей политической самоидентификации [14].

Имидж западных политиков размножается независимой прессой и многочисленной оппозицией. В этом отношении, он должен быть фактически безупречным. Вместе с тем, имидж вождя, продвигаемый в закрытом коммуникационном пространстве, напротив, полируется и выхолащивается ангажированной прессой: имиджевые ошибки и просчеты нивелируются, в то время как наиболее выгодные моменты «выпячиваются» и преувеличиваются.

Обобщая материалы, посвященные анализу формирования и продвижения имиджа политических лидеров в западных странах, многие ученые выделяют несколько основных этапов, структурирующих эту деятельность. *Механизм формирования и продвижения имиджа политического лидера в современных западных демократических системах включает в себя, во-первых, индивидуализацию, во-вторых, акцентуацию, в-третьих, продвижение.*

Индивидуализация подразумевает создание такого имиджевого образа, который был бы легко узнаваем и отделен от других. В этом отношении, для формирования удачного имиджа важно нахождение особых, специфических, при

этом выгодно отличающихся от других имиджевых констант [2; 4; 6; 10; 12;14]. При этом те черты, которые дополняют индивидуальные константы, должны их оттенять и подчеркивать. Исследователи отмечают, что конкурентность и полицентризм западного политического мира обуславливают необходимость большей индивидуализации образов политиков. То есть, если образ вождя может быть выстроен крупными мазками, сформирован однажды и быть эффективным долгое время, то образ политического лидера в западной демократии должен быть рассчитан на «точечное» попадание.

Свободная и активная западная пресса распространяет информацию о марках одежды, сортах вин, стиле интерьера, который предпочитает лидер. В этом отношении, открытый информационный мир запада «увеличивает» любые мелочи и каждая из них становится неотъемлемой частью образа, соответственно, на этапе индивидуализации образа продумываются все самые незначительные элементы образа с тем, чтобы выгодно оттенять имиджевые константы и не создавать помех в восприятии образа массовым сознанием. Таким образом, «в основе индивидуализации — удачно выбранная стратегия, развивающая избранный тип» [11; С.186]. Все черты лидера и стратегии поведения продолжают и достраивают содержательную и символическую парадигму основополагающих черт. В основе этапа индивидуализации знание особенностей массового сознания: чем более цельным и точным, предсказуемым и последовательным является образ, тем легче массовому сознанию его декодировать и с ним идентифицироваться. Предсказуемость и цельность, как отмечалось, может оформляться в легко узнаваемые символические конструкты, легко относимые к архетипам общественного сознания. Для вождизма характерные отеческие символические конструкты. Вместе с тем, в лидерстве конструкты более разнообразны: типичными для политики являются роли Золушки, Наполеона, Нельсона, а также «классические» типы пожарного, знаменосца и т.д.

Вторым этапом работы над имиджем является *акцентуация*. Те качества, которые лежат в основе имиджевых констант, подчеркиваются и «выпячиваются» имиджмейкером, принимая гипертрофированные масштабы, при этом все остальные черты, которые могут присутствовать лишь в потенции, развиваются, акцентируются, вытесняя и затеняя другие, менее значимые, с точки зрения формируемого образа [2; 4; 6; 10; 12;14].

В западных демократиях одной из основных акцентируемых черт является профессионализм, главными компонентами которого являются *компетентность, уверенность, доверие, постоянство и контроль*.

Компетентность для западного политического мира напрямую связана с уровнем и качеством образования политика, профессиональной квалификацией и овладением специфическими знаниями и информацией. Следует подчеркнуть, что российское понимание компетентности не столь узко и конкретно, в определенном смысле, более размыто. В этом отношении, акцентируется не столько собственно компетентность, сколько сиюминутная, подчас ситуативная осведомленность и адекватность политика в конкретной ситуации. Отчасти это обстоятельство связано с отсутствием в России элитных школ и университетов политического профиля, наличие дипломов которых было бы достаточным свидетельством компетентности политика.

Кроме того, для российской политической культуры свойственно некоторое остаточное пренебрежение к академическому образованию и остаточное же (на наш взгляд, ошибочное) представление, что «кухарка может управлять государством». Соответственно, российская политическая аудитория в содержании компетентности ценит, в первую очередь, ум, который, как правило, интерпретируется не как интеллект – производное от академического образования, а как обыденный разум, дополненный элементами интуиции и интеллектуальной одаренности. Разум для российского политика может акцентироваться через «выпячивание» жизненного и профессионального опыта, профессиональной активности и эффективности. Преимущества презентации этой формы компетентности заключается в том, что образованность аудитории не является обязательным условием ее адекватного восприятия сама: обыденное знание и представление о его наличии у субъекта передается во время однократного сеанса коммуникации. Разум, обыденный ум вождя подчеркивается его обращениями к фольклорным парадигмам, народной мудрости. С одной стороны, народная мудрость является способом обратиться к архетипам массового сознания. С другой стороны, политик может оперировать ими, не рискуя «задеть» важные структуры сознания аудитории: народную мудрость люди воспринимают не рефлексивно, не задумываясь над их происхождением или достоверностью.

Вместе с тем, и для имиджа лидера, и для имиджа вождя важно указание на то, что политик значительно превосходит по своей компетентности своих соперников, конкурентов, тем более, подчиненных. В имидже вождя важно безусловное и абсолютное превосходство, в то время как в имидже лидера – конкурентоспособность.

Контроль как элемент компетентности в имидже западного политика означает, в первую очередь, контроль над своими эмоциями. Контроль над ситуацией, подчиненными является универсальный компонентом контроля и имеет сходные проявления в имидже как западных, так и российских политиков. Вместе с тем, жесткий контроль над ситуацией, сконцентрированный в одном центре принятия решений, как компонент имиджа чаще является призван акцентировать силу личности и властность, негибкую волю вождя.

Уверенность акцентируется, как правило, выступлениями политических лидеров, их публичными высказываниями. Здесь, с одной стороны, важно, как держит себя лидер: его поза, осанка, интонации голоса, взгляд. С другой стороны, важна подготовленность выступления, информированность политика, демонстрация его владения ситуацией. Причем информированность лидера должна резко контрастировать со всеобщей растерянностью: «Если Президент желает чувствовать себя информированным, не будем его разочаровывать. Он должен знать то, чего не знают остальные. Он должен знать прямо противоположное общедоступному» [7, С.38]. Публичные сообщения, как в вербальной, так и невербальной части, с точки зрения эффективности любого имиджа, должны содержать сообщения об информированности, ответственности, иными словами, уверенности политика, а также выгодно противопоставляться низкой информированности и безответственности окружения, администрации, тем более, конкурентов, поскольку «слабость реформатора, вовремя замеченная аппаратом, помогает аппарату прибрать власть к рукам» [7, С.38].

Последним этапом работы над имиджем является *продвижение* [13]. Одной из ключевых особенностей данного этапа является опора на особенности массового сознания, политическую культуру аудитории, ситуативный контекст [1;2;4;5;7;8]. Причем продвижение имиджа как деятельность не только подразумевает учет ситуации, но и включает «порождение контекстов, где эти характеристики могут наилучшим способом проявиться» [12, С.41]. Иными словами,

имиджмейкеры продуцируют и инсценируют те условия, в которых сформированный имидж может проявиться наилучшим образом, то есть политик сможет продемонстрировать свои преимущества перед соперниками и конкурентами, презентовать свои возможности и способности с наиболее выгодной стороны как можно большему числу людей. В этом отношении, порождаемые ситуации и контексты имеют отношение не столько к реальной политической жизни, сколько к самой символической реальности имиджа. В этом отношении, нельзя хотя бы отчасти не согласиться с Г.Почепцовым, восклицающим: «Лидер живет в символической действительности, принимая ее законы. Он может победить только в том случае, если сможет по-настоящему ощутить этот поворот от мира реальных к миру символов. Увидеть этот новый мир и подчиниться его новым законам» [12, С.41].

Продвижение имиджа связано с созданием и укреплением в символической реальности устойчивых коммуникативных конструкций, которые играют роль символических стабилизаторов информационно-коммуникативного пространства. Устойчивые символические конструкции более эффективны в закрытой коммуникационной системе, удерживая и направляя содержание, количество и качество информации в определенные, заданные конструктом русла. Так, тройственная формула С.Уварова «православие – самодержавие – народность» должна была восстановить некоторым образом против него все, что носило еще отпечаток либеральных и мистических идей» [9, С.81]. В тоталитарных и авторитарных системах главенствующие символические конструкции особенно устойчивы и задают наиболее жесткие рамки для восприятия образа лидера, отсекая саму возможность индивидуальных, не заданных властью интерпретаций со стороны носителей индивидуального и группового сознания. Устойчивые символические конструкции Г. Почепцов называет «устойчивыми формулами коммуникативного управления», замечая, что и нацистская, и фашистская, и советская политическая элита «играли» с такими формулами [12, С.50]. Б.Борисов именует то же явление «символических формул» «паролями», отмечая, что в их основе лежат «не только символы, но и идеологические мотивы, нацеленные на удержание единообразия понимания имиджа вождя массами» [5, С.71].

Для имиджмейкеров, работающих над имиджем демократического лидера, нахождение и формулировка «пароля», задающего единство суггестии массовой

аудитории – крайне сложная задача, поскольку открытость и прозрачность информационно-коммуникативной системы, разветвленность и проницаемость каналов, деятельность конкурентов, свобода прессы, - все эти и другие факторы делают трудно предсказуемым то, как этот «пароль» отзовется в сознании массовой аудитории, тем более, массовое сознание открытого общества менее единообразно и более восприимчиво к тонкостям идей и смыслов, нежели массовое сознание, функционирующее в закрытой системе. Однако и демократические лидеры нуждаются в устойчивости символического контекста. На трудности его обозначения сетовал имиджмейкер Б.Клинтона – кандидата в президенты США, отмечая, что «Клинтон нуждается в представлении себя и своей философии как узнаваемой, серьезно контрастируемой с революцией Гингрича. Сотрудники Белого дома не могли сформулировать это. Подобное сообщение должно было, в конечном счете, исходить от президента» [15, С. 314]. Обращает на себя внимание то обстоятельство, что в таком сложном мире, где не формулируются простые бинарно ориентированные символические конструкторы, а те, что формулируются, оказываются неэффективными, ответственность за обозначение границ контекста перекладывается с идеологов и имиджмейкеров на самого лидера. Он должен произвести собственный политико-символический контекст с тем, чтобы не только обозначить границы непротиворечивого восприятия собственного образа массами, но и самому эффективно в нем функционировать и производить необходимые политические стратегии и тактики. Талантливый, весомый политик является автором собственного контекста, который, с уходом лидера с политической сцены, прекращает свое существование в реальном мире, но долгое время живет в пространстве политической мифологии, продолжая создавать контекст для восприятия уже не существующего в настоящем образа.

Так, оформлению образа У.Черчилля в начале его карьеры препятствовали «граничившая с ненавистью враждебность консерваторов и все нараставшая, переходившая в недоверие подозрительность либералов», причем «консерваторы только ждали удобного случая, чтобы разрушить карьеру этого перебежчика, изменившего своему сословию, этого несносного гордеца и словоблуда». Молодой и очень нетривиальный политик «внушал народу не больше доверия, чем сфинкс из древнегреческой мифологии» [1, С.15]. Однако У.Черчилль нашел свой пароль, ставший ключом к суггестии целой нации. С его помощью «в 1940

году был заключен крепкий союз, который ничто не могло разрушить — настолько верны были друг другу стороны, его заключившие в минуту смертельной опасности. Силились воедино воля премьер-министра и воля целого народа. <...> И вот в чем парадокс и ирония истории: в значительной степени именно благодаря своим устаревшим взглядам он стал гением чрезвычайных ситуаций, он отражал удары судьбы, взяв на вооружение традиционные ценности своего народа и призвав прошлое на службу настоящему. В его речах англичане будто бы слышали эхо голосов Генриха V, Дрейка, Мальборо, Питта. Черчилль же, виртуозно владевший словом, сумел привести к гармонии отголоски прошлого и голос современной эпохи» [1, С.54].

Таким образом, в открытой политической системе сам политик создает себе символический контекст. Вместе с тем, имиджмейкеры всеми силами пытаются влиять на то, какие новости появятся в масс-медиа, однако при работе со свободной прессой сотрудники политика не могут беспрепятственно навязывать ей повестку дня — они должны «переиграть» средства массовой информации интеллектуально, чтобы обеспечить адекватную трансляцию символического контекста, самого имиджа, а соответственно, массовую поддержку политики лидера.

Литература:

1. **Бедариды Ф.** Черчилль. М.: Молодая гвардия, 2011. 484с.
2. **Беленко В.Е.** Имиджелогия: стратегии и тактики имиджевой коммуникации. Новосибирск: НГТУ, 2010. 138с.
3. **Березкина О.П.** Как стать депутатом или продать себя на политическом рынке: Тайны ремесла. Практические рекомендации. Тренинг. СПб: Издательство Буковского, 1997. 160 с.
4. **Блэк Сэм.** PR: международная практика. М.: Издательский дом «Довгань», 1997. 180 с.
5. **Борисов Б.Л.** Реклама и Паблик Рилейшиз: Алхимия власти. М.: РИП-Холдинг, 1998. 138с.
6. **Викентьев И.Л.** Приемы рекламы и public relations. СПб: ТОО «ТРИЗ-ШАНС», 1995. 228 с.
7. **Горчакова В.Г.** Имидж. Искусство и реальность. М.: ЮНИТИ, 2012. 279с.

8. **Гринберг Т.Э.** Политическая реклама: портрет лидера. М.: РИП-Холдинг, 1998. 94 с.
9. **Корнилов А.** Курс истории России XIX века. Часть II. М., 1912.
10. **Лебедева Т.Ю.** Искусство обольщения. Паблик рилейшнз по-французски. Концепции. Практика. М.: Издательство Московского университета, 1996. 134 с.
11. **Почепцов Г.Г.** Имидж: от фараонов до президентов. Киев: Издательство «АДЕФ-Украина», 1997. 328 с.
12. **Почепцов Г.Г.** Коммуникативные технологии двадцатого века. М.: «Рефл-бук», К.: «Ваклер», 1999. 352 с.
13. **Шепель В.М.** Имиджелогия: секреты личного обаяния. - Культура и спорт, 1994. – 320с.
14. **Шпигель Джил.** Флирт - путь к успеху: Пер. с англ. - СПб.: Питер-пресс, 1995. - 150 с.
15. **Woodward B.** The Choice. How Clinton Won. — New York, 1996. - P. 314.

Якушин Дмитрий Александрович – аспирант кафедры социальных наук и государственного управления Московского государственного областного университета.

CONTENTS

U.A. Chaplygin. The address to the readers.....	3
--	---

Organizational and economic aspects of innovative activity

U.P. Aniskin. Management of business activity of a company in non-equilibrium conditions.....	5
--	---

M.V. Dobrynina. The mechanism of interaction of business and authorities as component of the corporate economy.....	11
--	----

Marketing and international business

G. D. Kostina, A.V. Torgashova. Features of perception of consumers at realization of goods in the market of hi-tech production.....	16
---	----

T.N. Marshova, V.I. Istomin. Efficiency of investment activity: possible cross-country comparisons.....	28
--	----

N.K. Moiseeva. Correction of marketing relations in innovational business environment.....	42
---	----

Spiritual and moral problems of existence

N. V. Danielyan. Trans-science and transhumanism: future orientation.....	48
--	----

A.I. Komarov. The substance of creativity.....	58
---	----

Problems of social development and education

G.P. Yarmoshyna. The concept of teaching economic theory in the technical faculties of the NSU «MIET».....	69
---	----

M.S. Kalney. Multiculturalism and globalization: problems and contradictions	81
---	----

T.L. Korotkova. Higher education standard: problems and opinions.....	91
--	----

S.A. Mikhailina. Globalization and codify the communication of science.....	98
--	----

<i>A.I. Pirogov, I.U. Privalova.</i> Management philosophy as methodological basis of social management in the information society.....	108
--	-----

The personality. Society. State

<i>I.M. Gorbacheva.</i> The methods of struggle of the security departments of Russian political police with the revolution organizations at the turn of XIX-XX centuries.....	118
<i>V.G. Zazykin.</i> To the problem of the scale of personality.....	131
<i>T.V. Rastimeshina.</i> The return of objects of cultural heritage to the church in the context of domestic political trends.....	141
<i>D.A. Yakushin.</i> The mechanism of formation and promotion of the image the political leader of the Western political systems.....	149
Contents.....	158
Abstracts.....	160
Notice for Authors	165

ABSTRACTS

The address to the readers

U.A. Chaplygin

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC ASPECTS OF INNOVATIVE ACTIVITY

Management of business activity of a company in non-equilibrium conditions

U.P. Aniskin

Primary regulations of management of business activity in non-equilibrium conditions on a basis of maintenance of economical proportions according to the criterion of finance stability are in this article.

Key words: management of business activity, non-equilibrium conditions.

The mechanism of interaction of business and authorities as component of the corporate economy

M.V. Dobrynina

This article discusses the mechanism of interaction between government and business to solve social and economic goals and objectives of both parties in the framework of public-private partnership, which in turn is defined as composes corporate economy.

Keywords: government, business, cooperation, public-private partnersvto, economics, corporate economy.

MARKETING AND INTERNATIONAL BUSINESS

Features of perception of consumers at realization of goods in the market of hi-tech production

G. D. Kostina, A.V. Torgashova

In article process of perception of a hi-tech production which authors connected with process of decision-making on purchase on various types of the markets is considered. Also were revealed uncertainty which consumers and producers face at realization of goods in the market of hi-tech production.

Keywords: hi-tech production; perception of consumers; uncertainty; process of decision-making on purchase.

Efficiency of investment activity: possible cross-country comparisons

T.N. Marshova, V.I. Istomina

The article considers the possibilities of cross-country comparisons, the author presents comparative analysis of the effectiveness of investments in the Russian economy and for groups of countries with the developed, developing and transition economies. Concluded that it is necessary to increase the efficiency of investment resources.

Key words: investments in fixed capital, investment, investment efficiency, gross fixed capital formation.

Correction of marketing relations in innovational business environment

N.K. Moiseeva

The article considered the distinctive features, strategy of «open» innovations and specificity of the organization of marketing relations in this условиях conditions and also possibility of using theory of automatic for regulation of business relations in marketing strategy alliance.

Key words: marketing, «open» innovations, partner, relations, model, regulation, alliance.

SPIRITUAL AND MORAL PROBLEMS OF EXISTENCE

Trans-science and transhumanism: future orientation

N.V. Danielyan

The article considers the notion of trans-science, examines its interconnection with trans-humanism. The article demonstrates on the example of achievements in the field of nanotechnologies and net society that development and introduction of such projects is accompanied by arising trans-science issues and increasing the level of virtualization of people's consciousness and their social relations. The author concludes on the basis of current severe ecological problems it is time to take into consideration such concepts as stable social development by means of searching reasonable answers to trans-science issues and passing the limits of trans-humanism.

Key words: trans-science; trans-humanism; nanotechnologies; trans-disciplinary; virtualization; stable development.

The substance of creativity

A.I. Komarov

In this article we are focus on substitutional basement of a creativity and thus its essence and main criteria of creative activity. We have shown impossibility of a rational explanation of the creativity without appealing to the dialectic logic. We also analyzed contradiction system of the creativity by which we can avoid abstractness in its investigation and interpretation.

Key words: labor; practice; creativity; cognition; logic; dialectic; contradiction; universal; special; single; freedom, necessity; amateur performances.

PROBLEMS OF SOCIAL DEVELOPMENT AND EDUCATION

The concept of teaching economic theory in the technical faculties of the NSU «MIET»

G.P. Yarmoshyna

The author of the article considers the principles of formation of the concept of teaching economic theory students in technical areas of learning and its implementation in the formation of innovative economy of Russia.

Key words: competence, mobility in the labour market, maintenance of discipline, political economy, neoclassical theory (Economics), mnogokasatel'noy theory, modular approach.

Multiculturalism and globalization: problems and contradictions

M.S. Kalney

The article about contradiction between multiculturalism and globalization. There is given analysis of reasons for multiculturalism policy failure, multiculturalism and ethnocentrism dichotomy, euro centrism as the component globalization process.

Key words: multiculturalism; globalization; euro centrism; ethnocentrism; civilization.

Higher education standard: problems and opinions

T.L. Korotkova

As you know, the mission of higher education is to prepare the intellectual elite of the society, could lead the country to the global scientific, technical and economic level. According to the ideologues of the reform of higher education in Russia, the introduction of the federal standard of education should execute it. And "mountain" (the bureaucracy of education) gave birth to a "mouse" (Standard of Higher Education), which, as the four-year practice of its development, gnaws in "Rocket Science" big hole. The author, as the direct executor of the requirements of the Standard of Higher Education to create new electronic teaching materials, unfortunately, came to a disappointing conclusion, both in form and content of the standard. Patience, insecurity and the belief in the invincibility of the bureaucracy of the education of our teachers have played a cruel joke with them: they were hostages of their own patience and diligence.

Keywords: education reform in Russia, Standard of Higher Education, training complex, bureaucracy and formalism.

Globalization and codify the communication of science

S.A. Mikhailina

There is a correlation between globalization and universalization of the norms and principles of communication, provided primarily to codify the ethos of science. Codification of ethical practice and communication regulators modern science sets the pattern of intercultural dialogue in a globalized society and can affect the formation of ethics shared responsibility.

Key words: communication, global responsibility, the ethos of science, universal ethics, codification, the value of science.

Management philosophy as methodological basis of social management in the information society

A.I. Pirogov, I.U. Privalova

The article analyses the phenomenon of social management in the information society, showing the causes and characteristics of simultaneous operation of traditional principles of Management, formed under the industrial stage of development of human civilization, and principles for new social engineering and socio-cultural processes and phenomena related to information in all spheres of public life in modern society. Based on value management philosophy as a methodological basis for studying the phenomenon of social management.

Key words: social management; information; knowledge; information society; management philosophy, feedback, focus.

THE PERSONALITY. SOCIETY. STATE

The methods of struggle of the security departments of Russian political police with the revolution organizations at the turn of XIX-XX centuries

I.M. Gorbacheva

The article presents the most effective methods of struggle of the security department of Russian political police with the revolutionary organizations - internal monitoring and provocation.

Key words: political police; security department; terrorism; revolutionary organization; internal monitoring; provocation.

To the problem of the scale of personality

V.G. Zazykin

The author substantiates the concept of the scale of his personality as important characteristics of professionalism. It shows that the role of scale are as great as and personal potential. The author gives a qualitatively strict linguistic system description

the scale of a personality, describes the psychological phenomena of «previous state», should justify inclusion in personnel reserve on the basis of the scale of the individual.

Key words: personnel reserve, professionalism, the scale, the system scale, pseudomystical.

The return of objects of cultural heritage to the church in the context of domestic political trends

T.V. Rastimeshina

The article considers the analysis the restoration of religious organization's property rights as a result of reconsideration of historic experience by Russian state. Author regards the restitution and conversion of cultural heritage as a political problem. Restitution of Church's property involves expansion of the influence of Russian Orthodox Church to the sphere of conservation of cultural heritage. Author proves that this process creates favourable conditions for Church to exercise the independent strategy of personality cultural identity's discourse.

Key words: cultural heritage, religious organization, ethnic nationalism, multiculturalism, state politic, political tendency.

The mechanism of formation and promotion of the image the political leader of the Western political systems

D.A. Yakushin

In the 2nd half of the twentieth century was the role of the image of political leader who became the most effective way of working with the mass consciousness. The image of Western politicians multiplies independent press and numerous opposition. The image of the leader, promoted communication in a closed space, on the contrary, polished and emasculated biased press.

Key words: politics, government, leader, chief, image.

К СВЕДЕНИЮ АВТОРОВ

ВНИМАНИЕ! Для публикации статьи в журнале автор оформляет подписку на 2 экземпляра номера, в котором будет опубликована его статья

ВАЖНАЯ ИНФОРМАЦИЯ! Статьи принимаются в редакцию только при наличии договора о передаче авторского права.

Научный журнал «Экономические и социально-гуманитарные исследования» публикует на русском языке оригинальные и обзорные статьи. Верстка журнала осуществляется в издательской системе, функционирующей в сети IBM-совместимых компьютеров. Журнал имеет формат А4 и изготавливается по технологии цифровой печати.

В редакцию представляются:

1. Текст статьи, включая аннотацию, рисунки, таблицы, библиографический список, список авторов и сведения о них, подготовленный на компьютере и распечатанный на лазерном принтере на белой бумаге формата А4 с четким и ясным шрифтом в 2-х экземплярах.

2. Электронный вариант статьи на лазерном диске для верстки, подготовленный на IBM PC в формате MS Word for Windows. Для иногородних авторов допускается передача электронного варианта статьи по e-mail.

3. Экспертное заключение, рекомендации кафедры, сопроводительное письмо на официальном бланке (для сторонних организаций).

4. Лицензионный договор о передаче авторского права в 2-х экземплярах.

Основные рубрики:

фундаментальные исследования;
экономические науки;
экономическая теория;
экономика и управление народным хозяйством;
финансы, денежное обращение и кредит;
математические и инструментальные методы экономики;
мировая экономика;
философские науки;
онтология и теория познания;
история философии;
эстетика;
этика;
политические науки
логика;
философия науки и техники;
социальная философия;

исторические науки;
отечественная история;
всеобщая история;
история международных отношений и внешней политики;
историография, источниковедение и методы исторического исследования;
религиоведение, философская антропология, философия культуры; юридические науки;
история науки и техники;
проблемы высшего образования;
социологические науки;
теория, методология и история социологии;
экономическая социология и демография;
социальная структура, социальные институты и процессы;
социология культуры, духовной жизни;
социология управления;
психологические науки;

Статья должна быть подписана всеми авторами.

Ориентировочный объем публикаций: Для статьи не более 12 страниц текста и 5 рисунков, для краткого сообщения не более 4 страниц текста и 2 рисунка.

Оформление первой страницы статьи: индекс УДК; название статьи; инициалы, фамилия автора; название учреждения, где выполнена работа; краткая (не более 7 полных строк) аннотация на русском языке; ключевые слова. Далее следует текст статьи. Статья должна быть пронумерована сквозью.

Аннотации:

Должны быть распечатаны на отдельных страницах:

- на английском языке с названием статьи, инициалами и фамилией автора и местом работы;
- на русском языке с названием статьи, инициалами и фамилией автора и местом работы.

После аннотаций – ключевые слова на русском и английском языках.

Ключевые слова или словосочетания отделяются друг от друга точкой с запятой.

В электронном варианте аннотации на английском и русском языках должны быть оформлены в виде отдельных текстовых файлов.

Текст:

- печатается *через два интервала* с размером шрифта не менее стандартного машинописного (13 кегль, Times New Roman);

- абзацы отделяются друг от друга одним маркером конца абзаца (применение этого символа в других целях не допускается), ширина отступа (0,75 см) устанавливается в меню Word Формат/ Абзац; набор текста начинается с левого края; по правому краю текст не выравнивается; текст набирается без переносов;

- все слова внутри абзаца разделяются только пробелом;
- перед знаками препинания пробелы не ставятся, после них – один пробел;
- разрядка слов не допускается;
- не допускается применение псевдографики, а также стилей.

Формулы:

Для набора формул в MS Word используется MS Equation 3.0. Установки редактора формул Styles/Sizes (Стили/Размеры) только по умолчанию. Пронумерованные формулы (нумеруются только те, на которые ссылаются в тексте) выносятся отдельной строкой и располагаются по центру.

На втором экземпляре статьи автором должна быть сделана следующая разметка:

- близкие по начертанию прописные и строчные буквы помечаются двумя чертами снизу (прописные) или сверху (строчные);
- близкие по начертанию русские, латинские буквы и цифры поясняются на полях, например:

-в - русск., е – не эль, З – буква, О,о – буква, У – русск., Ч,ч – буква, ℓ - эль, α – альфа.

русские буквы помечаются снизу знаком „, а латинские~;

- буквы греческого алфавита обводятся красным карандашом;

- векторные величины подчеркиваются одной прямой линией;

- подстрочные индексы помечаются дугой сверху, надстрочные – снизу; индексы, являющиеся сокращением слов, должны быть пояснены отдельно.

Иллюстрации:

1. Векторные рисунки представляются в формате файла CDR (версии не выше CorelDraw X3). Текст и линии на рисунке должны быть редактируемыми (текст не «в кривых»).

2. Полутоновые рисунки (фотографии) могут быть представлены в формате TIFF (без компрессии). Использование MS Word не допускается.

3. Фотографии могут быть представлены в градациях серого на матовой бумаге (предпочтительно формат 9х12).

Каждый рисунок должен быть представлен в отдельном файле. Формат рисунков не должен превышать 15х22 см. Рисунки должны быть упомянуты в тексте, пронумерованы и подписаны (на обороте каждого рисунка разборчиво написать порядковый номер, ФИО автора). На иллюстрациях, по внешнему виду которых трудно или невозможно определить их расположение, следует писать «верх» и «низ».

Подстрочные подписи прилагаются на отдельном листе.

Таблицы должны быть обязательно упомянуты в тексте и иметь заголовки.

Библиографический список:

-оформляется согласно ГОСТ Р.7.0.5-2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления»; не должны превышать 10 названий (в обзорных (заказных) статьях – не более 50 названий); ссылки в тексте даются в квадратных скобках [1];

-нумерация источников должна соответствовать очередности ссылок в тексте.

В библиографическом списке указываются:

- для книг – фамилия, инициалы автора, название книги, город, издательство, год издания, число страниц;

- для журнальных статей – фамилия, инициалы автора, название статьи, название журнала, год, том, серия, номер, выпуск, первая – последняя страницы статьи;

- депонированных статей – фамилия, инициалы автора, название статьи, город, год, количество страниц, название организации, в которой выполнена работа, дата депонирования, регистрационный номер;

- препринта – фамилия, инициалы автора, название издания, количество страниц, полное название издающей организации, год;

- материалов конференций, школ, семинаров – фамилия, инициалы автора, название статьи, время и место проведения конференции, название конференции, город, издательство, год, первая – последняя страницы статьи;

- ссылок на авторские свидетельства и патенты – номер документа, аббревиатура страны, МПК, название А.с. или Пат., инициалы, фамилия автора. Оpubл., год. Бюл. N. Если А.с. не опубликовано, а патент пока не получен, то вместо даты опубликования пишется дата приоритета;

- электронных ресурсов – фамилия, инициалы автора, название, год, номер, URL, дата обращения.

Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

Список авторов и сведения о них:

- оформляется отдельным файлом;
- необходимо указать: фамилию, имя, отчество полностью (на русском и английском языках); ученую степень, ученое звание; должность; краткую научную биографию, область научных интересов (5-6 строк); место работы (на русском и английском языках), служебный и домашний адреса; служебный и домашний телефоны, e-mail;

- указать автора, ответственного за прохождение статьи, для аспирантов – научного руководителя.

Плата за публикацию статьи с аспирантов не взимается.

Статьи направлять по адресу: 124498, г.Москва, Зеленоград, проезд 4806, д .5, МИЭТ, редакция журнала «Экономические и социально-гуманитарные исследования».

E-mail: esgi.miet@yandex.ru