

УДК 428

РОЛЬ ШКОЛЬНОГО МУЗЕЯ В ПАТРИОТИЧЕСКОМ ВОСПИТАНИИ МОЛОДЕЖИ

Литвинов А.В.

Казанский национальный исследовательский технологический университет

г. Казань, Российская Федерация

E-mail: litvinov.anton09@gmail.com

Аннотация. В статье анализируются причины конфликтов, возникающих между заказчиками и подрядчиками в строительной отрасли, с точки зрения коммуникации, выдвигая гипотезу о том, что основной причиной конфликтов является неудачная коммуникация между заказчиком и подрядчиком. Гипотеза подтверждена проведенными научными исследованиями.

Ключевые слова: спор, строительная отрасль, конфликт, контракт, коммуникация.

Строительные конфликты затрагивают интересы многих заинтересованных сторон в связи с крупными инвестициями, они снижают прибыль и поэтому являются очень дорогими и убыточными [3, 370]. Однако заинтересованные стороны становятся все более недовольными законными методами разрешения строительных конфликтов [16, 508]. В результате существующая конфронтационная культура часто приводит к снижению производительности труда и увеличению производственных издержек [3, 386]. К. Т. W. Yiu и S. O. Cheung отмечают, что при построении в промышленности конфликты иногда кажутся неизбежными из-за больших различий в интересах участников строительных проектов [21, 442].

К. Т. W. Yiu и S. O. Cheung полагают, что в строительной отрасли конфликты иногда кажутся неизбежными из-за различных интересов участников строительных проектов [20, 442]. Из-за присущей строительным проектам при-

роды конфликтов очень трудно поддерживать атмосферу сотрудничества в процессе строительства [10, 520].

Возможно, истинной причиной конфликтов, связанных со строительством, является неудачная коммуникация между участниками строительного проекта. В этой статье, в частности, рассматриваются конфликты в строительной отрасли и выявляются их истинные причины. Строительство понимается как процесс, в котором участвуют следующие ключевые участники: заказчик, подрядчик, субподрядчик, проектировщик, технический руководитель строительства. Однако анализ сосредоточен на конфликтах между сторонами, непосредственно участвующими в процессе строительства, то есть между клиентом и заказчиком.

В концептуальном значении терминов «конфликт» и «спор» часто не хватает ясности. Конфликтом можно управлять, требования по предъявлению претензии можно регулировать, а спора, который в данном случае означает судебный процесс, можно избежать. Конечно, альтернативное разрешение споров также возможно. Спор должен быть разрешен, им нельзя управлять. Споры обычно разрешаются третьими сторонами (судами, арбитрами).

В строительстве часто встречается ситуация, когда подрядчик ищет более дешевые строительные материалы и пытается получить согласие заказчика и проектировщиков на замену материалов в проекте строительства, чтобы снизить себестоимость строительных работ. Это обстоятельство было определено N. K. Acharya и Y. D. Lee как одна из причин конфликтов [1, 547].

Поведение сторон строительного проекта регулируется продуктом взаимной коммуникации, т.е. соглашением о подряде на строительство. Это означает, что стороны должны договориться в договоре (результате процесса коммуникации) о правилах своего поведения в случае различных событий и/или возникновения различных непредвиденных обстоятельств.

Давайте проанализируем одну из предполагаемых причин конфликтов, приведенную цитируемым выше автором, - условия на строительной площадке.

Предположим, что в процессе реализации строительного проекта уровень подземных вод оказался чрезмерно высоким, а это означает, что потребуются ряд дополнительных работ: откачка воды из котлована, установка дренажных систем и дополнительной гидроизоляции и т.д. Следует ли квалифицировать эти обстоятельства как причины конфликта? Определенно нет. Никакого конфликта возникнуть не должно, если стороны должным образом согласуют распределение рисков. Все соответствующие расходы должна нести сторона, взявшая на себя риск возникновения таких обстоятельств. Например, если в контракте предусмотрено, что подрядчик обязуется возвести здание по согласованной цене независимо от условий на строительной площадке, все расходы, связанные с возникновением указанных обстоятельств, должен нести подрядчик.

В данном случае конфликт возникнет только в том случае, если стороны не смогли договориться или расплывчато сформулировали положения, регулирующие покрытие дополнительных расходов сторонами. Это довольно распространенный случай на практике: подрядчик считает, что клиент несет ответственность за компенсацию дополнительных расходов, в то время как клиент придерживается мнения, что подрядчик обязан выполнить дополнительные работы за свой счет. Это означает, что источником конфликта являются плохие договоренности между сторонами. Дополнительно в строительных проектах можно выделить следующие причины конфликтов:

- Недобросовестное поведение
- Последствия психологической защиты в условиях экономического спада. У клиента не хватает денег, чтобы расплатиться с подрядчиком за выполненные строительные работы. Вместо того чтобы признать этот факт, он направляет подрядчику необоснованные претензии, аргументируя этим задержки платежей, например, из-за плохого качества исполнения, несвоевременного исполнения, неправильного использования материалов и т.д.

Часто клиент использует несовершенство правовой системы, вступая в судебные разбирательства, которые длятся несколько лет, используя деньги, которые он должен был выплатить подрядчику.

Фальсификация документов, прекращение работ после получения оплаты, сокрытие и т.д. также являются примером недобросовестного поведения сторон.

Психологическая защита.

Например, подрядчик отрицает вероятность появления дефектов из-за плохого качества исполнения. Судебный приказ о возмещении ущерба фактически разрушил бы предприятие подрядчика, и он не может с ним согласиться. Это сложно психологически. В данном случае мы можем рассматривать отрицание как психологический защитный механизм, который направлен на защиту самоуважения и самооценности личности. Т. Ketola утверждает, что психологические защиты защищают самоуважение и моральную целостность личности даже за счет принесения в жертву нравственности поступков [13, 155]. Следовательно, необходимо принимать во внимание, что это могут быть подсознательные усилия стороны

(отдельного человека или корпорации), ответственной за конфликт, принятые с целью защитить себя от беспокойства, вызванного внутренним и внешним давлением со стороны окружающей среды.

Вывод.

Споры между сторонами строительных проектов вызывают серьезную озабоченность отрасли. Наиболее частой причиной строительных конфликтов является неудачная коммуникация между сторонами в

соглашении о подряде на строительство. Другие причины конфликтов в строительной отрасли включают недобросовестное поведение участников строительства и механизмы психологической защиты.

Список использованной литературы

1. Acharya, N. K., & Lee, Y. D. Conflicting factors in construction projects: Korean perspective. // Construction and Architectural Management. – 2006. - № 13 (6). – С. 543 – 566. – Text: mediated. - URL: <http://dx.doi.org/10.1108/09699980610712364>. (дата обращения 30.06.2023).
2. Acharya, N. K., Lee, Y. D., & Kim, J. K. Critical construction conflicting factors identification using analytical hierarchy process. // KSCE Journal of Civil Engineering (Korean Society of Civil Engineers). – 2006. - № 10 (3). – С. 165–174. – Text: mediated. - URL: <http://dx.doi.org/10.1007/BF02824057>. (дата обращения 27.06.2023).
3. Awakul, P., & Ogunlana, S. O. The effect of attitudinal differences on interface conflicts in large scale construction projects: a case study. // Construction Management and Economics. – 2002. - № 20 (4). – С. 365–377. – Text: mediated. - URL: <http://dx.doi.org/10.1080/01446190210133456>. (дата обращения 1.07.2023).
4. Brauers, W. K. M., Zavadskas, E. K., Kildienė, S., Kaklauskas, A. Multiple criteria decision support system for assessment of projects managers in construction. // International Journal of Information Technology & Decision Making. – 2012. - № 11 (2). – С. 246 – 258. – Text: unmediated.
5. Bristow, D., & Vasilopoulos, R. The new CCDC 2: facilitating dispute resolution of construction projects. // Construction Law Journal. – 1995. - №. 11 (2). – С. 95 – 117. – Text: unmediated.
6. Brown, A. D. Narcissism Identity and Legitimacy. // Academy of Management Review. – 1997. - № 22 (3). – С. 643–686. – Text: unmediated.
7. Brown, A. D., & Starkey, K. Organizational Identity and Learning: A Psychodynamic Perspective. // The Academy of Management Review. – 2000. - № 25 (1). – с. 102 – 120. – Text: unmediated.
8. Cheung, S. O., & Yiu, T. W. Are construction disputes inevitable? // IEEE Transactions on Engineering Management. – 2006. - № 53 (3). – С. 456 – 470. – Text: unmediated.

9. Diekmann, J. E., Girard, M. J. & Abdul-Hadi, N. Dispute Potential Index: A Study into the Predictability of Contract Disputes. // Construction Industry Institute, Boulder, CO. – 1994. - Text unmediated.
10. Fenn, P., Lowe, D., Speck. Conflict and dispute in construction. // Construction Management and Economic. – 1997. - № 15 (6). – С. 513 – 528. –Text: mediated. - URL: <http://dx.doi.org/10.1080/014461997372719>. (дата обращения 1.07.2023).
11. Fisk, E. R. Construction Project Administration. - Upper Saddle River, NJ., 2000. – Text: unmediated.
12. Heath, B., Hills, B. & Berry, M. The Origin of Conflict within the Construction Process. // CIB Publication 171. – 1994. – Text: unmediated.
13. Ketola, T. Corporate Psychological Defences: An Oil Spill Case. // Journal of Business Ethics. – 2006. - № 65. – С. 149 – 161. – Text: mediated. - URL: <http://dx.doi.org/10.1007/s10551-005-4175-4>. (дата обращения 1.07.2023).
14. Lowe, P., Davis, P., Ellis, J., & Cheung, S. O. Dispute causation: identification of pathogenic influences in construction. // Engineering, Construction and Architectural Management. – 2010. - № 17 (4). – С. 404 – 423. – Text: mediated. - URL: <http://dx.doi.org/10.1108/09699981011056592>. (дата обращения 28.06.2023).
15. Semple, C., Hartman, F., & Jergeas, G. Construction claims and disputes: causes and cost/time overruns. // ASCE Journal of Construction, Engineering and Management. – 1994. - № 120 (4). – С. 785 – 795. – Text: mediated. - URL: [http://dx.doi.org/10.1061/\(ASCE\)0733-9364\(1994\)120:4\(785\)](http://dx.doi.org/10.1061/(ASCE)0733-9364(1994)120:4(785)). (дата обращения 26.06.2023).
16. Stipanowich, T. J., & Matthews, W. L. At the cutting edge: conflict avoidance and resolution in the US construction industry. // Construction Management and Economics. – 1997. - № 15 (6). – С. 505–512. – Text: mediated. - URL: <http://dx.doi.org/10.1080/014461997372700>. (дата обращения 27.06.2023).
17. Tazelaar, F. & Snijders, C. Dispute resolution and litigation in the construction industry. Evidence on conflicts and conflict resolution in The Netherlands and Germany. // Journal of Purchasing and Supply Management. – 2010. - № 16 (4). – С. 221

– 229. – Text: mediated. - URL: <http://dx.doi.org/10.1016/j.pursup.2010.08.003>. (дата обращения 28.06.2023).

18. Waldron, B. D. (2006). Scope for Improvement: A Survey of Pressure Points in Australian Construction and infrastructure Projects. A Report Prepared for the Australian Constructors Association. – Sydney, 2006.

19. Watts, V. M. & Scrivener, J. C. Review of Australian building disputes settled by litigation. // Fenn, P. and Gameson, R. (Eds). Construction Conflict Management and Resolution. - London, 1992. – С. 209 – 218. – Text: unmediated.

20. Yiu, K. T. W., Cheung, S. O. A catastrophe model of construction conflict behaviour. // Building and environment. – 2006. - № 41. – С. 438–447. – Text: mediated. - URL: <http://dx.doi.org/10.1016/j.buildenv.2005.01.007>. (дата обращения 30.06.2023).

21. Yiu, K. T. W., & Cheung, S. O. Behavioral transition: a framework for construction conflict-tension relationships. // IEEE Transactions on Engineering Management. – 2007. - № 54 (3). С. 498–505. – Text: unmediated.

Литвинов Антон Вадимович, студент магистратуры, Казанский национальный исследовательский технологический университет.

Российская Федерация, 420015, Республика Татарстан, Казань, ул. Карла Маркса, 68.

Поступила в редакцию / Received 03/07/2023.

Принята к публикации / Accepted 04/07/2023.

Опубликована / Published 05/07/2023.