

СВОБОДА ДОСТУПА К ИНФОРМАЦИИ В РОССИИ: ПРАВОВЫЕ, ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ, ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

РАЗДЕЛ 1.

ЕСТЬ ЛИ В РОССИИ СВОБОДА ДОСТУПА К ИНФОРМАЦИИ (результаты социологического исследования)

НАСЕЛЕНИЕ И ИНФОРМАЦИЯ

Как же можно получить информацию, если ее не дают?

Получив от сотрудников той или иной организации отказ в предоставлении информации, опрошенные, как показал опрос, действуют по-разному. Большая часть ответивших указала, что пыталась убедить владельца информации, используя для этого всевозможные аргументы. Другие считали наиболее эффективным обратиться к непосредственному начальству сотрудника, который отказался предоставить информацию, с тем, чтобы к нему были применены какие-либо меры для разрешения ситуации. Часть опрошенных предпочитала сразу обратиться в вышестоящую организацию. Некоторые участники опроса ответили, что не считали нужным добиваться предоставления информации и, снимая с себя всякую ответственность, просто ставили в известность свое руководство. 10% опрошенных предлагали владельцам информации вознаграждение в обмен на нужные сведения. Характерно, что опрошенные, которые решили обратиться в судебные органы или предать гласности факт "зажима" информации, составляют совсем незначительную часть ответивших.

Методы воздействия на источник информации	% к числу ответивших
Пытались убедить владельца информации	39.9
Никак не реагировали	21.7
Предлагали вознаграждение	10.1
Обращались к его непосредственному начальству	18.8
Обращались в вышестоящую инстанцию	11.6
Ставили в известность свое руководство	18.1
Обращались в судебные органы	3.6
Предавали гласности факт зажима информации	2.9

Любопытно, что убедить владельца информации изменить свое решение чаще всего пытаются женщины (табл. 82). Мужчины же, как показывают данные опроса, предпочитают предлагать денежное вознаграждение тому, кто отказался предоставить информацию, или предать факт "зажима" информации гласности. Инициаторами жалоб в вышестоящие инстанции в основном являются женщины. Они же составляют большинство обратившихся в судебные органы с тем, чтобы добиться необходимой информации. Но в то же время среди участников опроса, которые никак не реагировали на отказ в предоставлении информации, было больше женщин.

Таблица 82
ДАННЫЕ О ДЕЙСТВИЯХ ОПРОШЕННЫХ, ПОЛУЧИВШИХ ОТКАЗ В
ПРЕДОСТАВЛЕНИИ ИНФОРМАЦИИ
(В ПРОЦЕНТАХ К ЧИСЛУ ОТВЕТИВШИХ)

Способы воздействия	Пол
---------------------	-----

	жен.	муж.
Пытались убедить владельца информации	67.3	32.7
Предлагали вознаграждение	21.4	78.6
Обращались к его непосредственному начальству	65.4	34.6
Обращались в вышестоящую инстанцию	81.2	18.8
Ставили в известность свое руководство	67.3	32.7
Обращались в судебные органы	79.1	20.9
Предавали гласности факт "зажима" информации	26.4	73.6
Никак не реагировали	65.9	34.1

Рассказывая о своем личном опыте получения необходимой информации, некоторые опрошенные отмечали, что использовали другие методы "борьбы" за информацию. Искали другой источник информации, конфликтовали с теми, кто отказывал, и даже использовали безграничные возможности личного обаяния.

Анализируя данные, полученные в ходе опроса, можно отметить некоторые закономерности. Так, например, опрошенные, занятые в сфере промышленности, считают, что наиболее целесообразным при отказе в предоставлении информации является обнародование этого факта широкой аудиторией (табл. 83). А в судебные органы чаще обращаются те участники опроса, которые заняты в сфере здравоохранения, соцобеспечения. Опрошенные, представляющие науку, культуру, образование, работающие в коммерческих структурах - сторонники применения более "мягких" мер к владельцам информацией: они действуют убеждением или деньгами. Правда, часть этой категории опрошенных не прочь сообщить об отказе в предоставлении информации в вышестоящую инстанцию. Интересно также то, что факт "зажима" информации чаще предают гласности квалифицированные рабочие, специалисты с высшим или средним образованием. Последние, кстати, зачастую пытаются убедить владельца информации в том, что его отказ необоснован. В судебные органы обращаются руководители подразделений и служащие из числа технического и обслуживающего персонала.

Таблица 83

МЕТОДЫ ВЛИЯНИЯ НА ВЛАДЕЛЬЦЕВ ИНФОРМАЦИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ОПРОШЕННЫМИ, КОТОРЫЕ ЗАНЯТЫ В РАЗНЫХ СФЕРАХ

Способы воздействия	Сфера деятельности опрошенных						
	1	2	3	4	5	6	7
Пытались убедить владельца информации	14.5	12.7	12.4	34.5	18.2	3.6	4.1
Предлагали вознаграждение	11.1	14.7	6.9	31.7	29.2	0.0	6.4
Обращались к его непосредственному начальству	23.1	7.7	15.4	26.9	23.1	0.0	7.7
Обращались в вышестоящую инстанцию	12.9	12.4	12.6	37.5	6.3	6.2	12.1
Ставили в известность свое руководство	32.8	8.1	4.2	26.2	12.4	12.0	4.3
Обращались в судебные органы	0.0	21.2	39.1	19.6	20.1	0.0	0.0
Предавали гласности факт "зажима" информации	51.3	0.0	23.1	25.6	0.0	0.0	0.0
Никак не реагировали	24.1	10.1	20.3	13.1	9.8	11.2	11.4

Цифрами в таблице отмечены сферы жизнедеятельности общества:

1. Производство
2. Торговля, общепит, жилищно-коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание
3. Здравоохранение, соцобеспечение
4. Сфера науки, культуры, образования
5. Коммерческая сфера
6. Армия, правоохранительные органы
7. Аппарат органов управления

Выбирая методы воздействия на источники информации, руководители предприятий и организаций предпочитают сразу же предложить вознаграждение или обращаются к непосредственному начальству источника информации (табл. 84). В отличие от своих начальников, руководители подразделений считают, что помимо вознаграждения действенным инструментом воздействия являются обращение в правоохранительные органы и вышестоящую инстанцию. Специалисты с высшим образованием обращаются в вышестоящую инстанцию, передают гласности факт зажима информации, обращаются к непосредственному начальству источника информации. Служащие и рабочие предпочитают сразу идти в суд или в газету.

Таблица 84

**МЕТОДЫ ВЛИЯНИЯ НА ВЛАДЕЛЬЦЕВ ИНФОРМАЦИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ
ОПРОШЕННЫМИ РАЗНЫХ ГРУПП НА РАБОТЕ**

Способы воздействия	Квалификационно-должностной уровень					
	1	2	3	4	5	6
Пытались убедить владельца информации	10.3	19.4	38.2	14.9	9.1	8.1
Предлагали вознаграждение	14.3	35.7	21.4	10.2	9.4	8.9
Обращались к его непосредственному начальству	11.8	13.5	38.5	12.6	11.9	11.4
Обращались в вышестоящую инстанцию	6.3	18.8	43.8	12.2	11.1	7.8
Ставили в известность свое руководство	11.3	16.9	36.7	16.2	9.1	9.8
Обращались в судебные органы	2.1	21.4	21.7	34.9	16.8	3.1
Предавали гласности факт "зажима" информации	0.0	0.0	41.4	32.5	26.1	0.0
Никак не реагировали	11.6	16.7	30.4	18.7	9.2	13.4

Цифрами в таблице отмечены группы опрошенных на работе:

1. Руководитель, главный специалист предприятия или организация.
2. Руководитель подразделения.
3. Специалист с высшим или средним образованием (в т.ч. офицер).
4. Служащий из числа технического и обслуживающего персонала.
5. Квалифицированный рабочий.
6. Рабочий средней или низкой квалификации

Влияние возраста сказывается на выборе средств воздействия на источники информации следующим образом. Молодые люди до 25 лет стесняются предлагать деньги и стараются убедить владельца информации. Те, кому от 25 до 35 лет, обращаются в вышестоящую инстанцию или предлагают вознаграждение. 36-45-летние обращаются в газеты или, наученные горьким опытом, никак не реагируют на отказ в предоставлении информации (табл. 85).

Таблица 85

**МЕТОДЫ ВЛИЯНИЯ НА ВЛАДЕЛЬЦЕВ ИНФОРМАЦИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ
ОПРОШЕННЫМИ РАЗНОГО ВОЗРАСТА**

Способы воздействия	Возраст					
	до 25	25-35	36-45	46-55	56-65	св.65
Пытались убедить владельца информации	36.4	25.1	21.8	7.3	5.4	4.0
Предлагали вознаграждение	28.6	42.2	14.3	14.9	0.0	0.0

Обращались к его непосредственному начальству	34.6	30.1	11.5	19.2	0.0	4.6
Обращались в вышестоящую инстанцию	31.3	43.8	12.5	12.4	0.0	0.0
Ставили в известность свое руководство	24.1	32.6	30.8	12.5	0.0	0.0
Обращались в судебные органы	21.2	37.9	40.9	0.0	0.0	0.0
Предавали гласности факт "зажима" информации	24.7	25.1	50.2	0.0	0.0	0.0
Никак не реагировали	20.3	21.1	41.7	13.2	0.0	3.7

Уровень материального достатка практически не влияет на выбор способов воздействия на несговорчивые источники информации (табл. 86).

Таблица 86

МЕТОДЫ ВЛИЯНИЯ НА ВЛАДЕЛЬЦЕВ ИНФОРМАЦИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ОПРОШЕННЫМИ С РАЗНЫМ МАТЕРИАЛЬНЫМ ПОЛОЖЕНИЕМ

Способы воздействия	Уровень доходов					затр. отв.
	очень низкий	низкий	средний	высокий	очень высокий	
Пытались убедить владельца информации	10.9	29.1	20.1	34.5	3.6	1.8
Предлагали вознаграждение	0.0	28.6	14.3	42.9	0.0	14.3
Обращались к его непосредственному начальству	7.7	19.2	30.8	26.9	3.8	7.7
Обращались в вышестоящую инстанцию	18.8	31.3	12.5	18.8	6.3	12.5
Ставили в известность свое руководство	21.1	27.2	26.4	20.6	3.0	4.2
Обращались в судебные органы	39.1	19.1	18.9	20.3	2.6	0.0
Предавали гласности факт "зажима" информации	0.0	46.6	25.1	15.1	13.2	0.0
Никак не реагировали	23.3	13.3	51.7	11.7	0.0	0.0

Как выяснилось, наиболее эффективным способом получения информации, в которой первоначально было отказано, является предложение вознаграждения (табл. 87). По крайней мере те несколько опрошенных, которые сообщили о применении этого способа, указали, что нужную им информацию они получили. Неплохой результат приносят и умение убедить источник информации в том, что она очень нужна. Хорошо действуют жалобы непосредственному начальству того сотрудника, который не предоставил необходимой информации.

В ходе исследования выяснился еще один интересный факт: опрошенные, обратившиеся в судебные органы или предавшие гласности случай отказа в предоставлении информации, не всегда получали ее во второй раз. Приведенные данные могут оспорить и известную русскую поговорку о том, что под лежащий камень вода не течет. Так, например, среди опрошенных, которые никак не реагировали на отказ в предоставлении информации, 56% ее все-таки иногда получали, более того 10% этой категории опрошенных указали, что получали ее всегда.

Чаще, чем другие категории опрошенных, информацию во второй раз получают специалисты с высшим или средним образованием. Значительная часть служащих из числа технического и обслуживающего персонала, рабочих средней или низкой квалификации, руководителей подразделений с проблемой предоставления

информации вынуждены сталкиваться и во второй раз. Если попытаться установить, зависит ли от профессии опрошенных получение им информации, то выяснится, что граждане, занятые в сфере промышленности, науки, культуры и образования, коммерции, здравоохранения, чаще добиваются предоставления информации во второй раз, чем респонденты, работающие в других сферах.

Таблица 87

ДАННЫЕ О ПРЕДОСТАВЛЕНИИ ИНФОРМАЦИИ, В КОТОРОЙ ПЕРВОНАЧАЛЬНО ОПРОШЕННЫМ БЫЛО ОТКАЗАНО (В ПРОЦЕНТАХ К ЧИСЛУ ОТВЕТИВШИХ)

Способы воздействия	Частота получения информации, в которой первоначально было отказано			
	ранг	всегда	иногда	ни разу
Предлагали вознаграждение	1	51.3	48.7	0.0
Пытались убедить владельца информации	2	25.5	70.9	3.6
Обращались к его непосредственному начальству	3	26.9	65.4	7.7
Обращались в вышестоящую инстанцию	4	25.3	68.4	6.3
Ставили в известность свое руководство	5	24.7	66.4	8.9
Предавали факт "зажима" информации гласности	6	0.0	100.0	0.0
Обращались в судебные органы	7	0.0	73.5	26.5