

ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ПРОФСОЮЗОВ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«АКАДЕМИЯ ТРУДА И СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ»

УРАЛЬСКИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)



XI всероссийская
научно-практическая конференция

**«РОССИЯ СЕГОДНЯ:
МЕНЯЮЩИЙСЯ МИР, НОВЫЕ
ВОЗМОЖНОСТИ И РЕШЕНИЯ»**

РОССИЯ СЕГОДНЯ: МЕНЯЮЩИЙСЯ МИР, НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И РЕШЕНИЯ

20 марта – 7 апреля 2023 г.

Материалы

XI всероссийской
научно-практической конференции

УДК 338 (470+571) (06)
ББК 65.9 (2Рос)
Р76

Рецензенты:

И. Ю. Нестеренко, кандидат экономических наук, доцент;
А. В. Власова, доктор исторических наук, главный научный сотрудник.

Р76 Россия сегодня: меняющийся мир, новые возможности и решения: материалы XL всероссийской научно-практической конференции, Челябинск, 20 марта – 7 апреля 2023 г. / Акад. труда и соц. отношений, Урал. соц.-эконом. ин-т (фил.). – М.: ИИЦ «АТиСО», 2023. – 204 с.

ISBN 978-5-93441-847-3

В сборнике материалов XL всероссийской научно-практической конференции «Россия сегодня: меняющийся мир, новые возможности и решения», состоявшейся в Уральском социально-экономическом институте (филиале) Образовательного учреждения профсоюзов высшего образования «Академия труда и социальных отношений» с 20 марта по 7 апреля 2023 года, представлены статьи и тезисы ученых, преподавателей, представителей власти, бизнеса, общественных организаций, специалистов-практиков.

Предназначено ученым, специалистам, преподавателям, руководителям предприятий и организаций, аспирантам, магистрантам, студентам, всем, кто интересуется вопросами социально-экономического, политического развития и духовно-нравственного состояния населения регионов и России в целом.

УДК 338 (470+571) (06)
ББК 65.9 (2Рос)

ISBN 978-5-93441-847-3

© ОУП ВО «АТиСО», Уральский социально-экономический институт (филиал), 2023

© Оформление ОУП ВО «АТиСО», 2023

Л.М. Анохин
ФГБОУ ВО «ЧелГУ», г. Челябинск
Н.В. Анохина
Ур СЭИ (филиал) ОУП ВО «АТuCO», г. Челябинск

ВОЗРАСТАНИЕ РОЛИ ГОСУДАРСТВА В СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ СТРАНЫ

Современная социально-экономическая реальность, в которой находится российское общество, требует от обществоведов, в том числе от представителей экономической науки, глубокого осмысления целого комплекса проблем фундаментального характера, успешное решение которых (или нерешение), несомненно, повлияет на стратегический вектор развития нашего общества как целостной социальной системы.

Перед Россией стоит задача сохранения себя как целостной социально-экономической системы со своими цивилизационными особенностями. Это невозможно без обеспечения полноценного суверенитета России как государства, играющего одну из ведущих ролей в геополитике. Другими словами, Россия должна ценою огромных усилий и потерь решать одновременно две взаимосвязанные задачи: претерпевать внутреннюю системную трансформацию, с одной стороны, и бороться за достойное место в мировом сообществе, в мировой экономике, с другой.

В этих условиях необходимо переосмысление теории и практики роли государства в развитии социально-экономических систем. Опыт показывает, что государство, как активный участник экономических процессов, неустранимо занимает в экономике особое место. Общеизвестно, что рынок в чистом виде не существует. Чистая модель рынка – это теоретическая абстракция. Современная экономика – смешанная, что определяется наличием разных форм собственности и способов хозяйствования, сочетанием рыночных и государственных механизмов регулирования, возможностями согласования экономических и социальных интересов.

Необходимость государственного регулирования в современной смешанной экономике обусловлена ограничениями, имманентно присущими

механизму рынка. Как известно, к ним относят неэффективность в результате несовершенства конкуренции; неспособность рынка обеспечить социально приемлемый уровень дифференциации доходов; нестабильность, так как конкурентная рыночная экономика не гарантирует полной занятости, устойчивости цен; испытывает воздействие внешних эффектов и т.п.

Более того, экономическая роль государства в современном мире возрастает в связи с ростом масштабов производства и усложнением структуры экономики. Происходит расширение целей экономической стратегии, включающих устойчивый экономический рост, стабилизацию цен, достижение максимально высокой занятости, соблюдение внешнеэкономического равновесия, охрану окружающей среды и обеспечение социальной стабильности, в том числе достижение социально справедливой дифференциации доходов. При этом некоторые цели могут противоречить друг другу или быть взаимоисключающими, что создает проблему интерпретации, конкретизации экономических целей, выбора приоритетов и т.д. Таким образом, делается общий вывод о том, что в современной экономике государство, с одной стороны, не должно претендовать на роль основного творца экономического порядка, а с другой – не ограничиваться выполнением функций «ночного сторожа».

Вместе с тем, имеются теоретические и практические основания полагать, что социальный прогресс порождает растущую государственную активность. Обоснование необходимости активной роли государства содержится в рамках теории развития. Известно, что основоположником теории развития был в середине XIX в. немецкий экономист Ф. Лист. Он выдвинул идею о том, что страны, оказавшиеся в положении отстающих, могут резко ускорить темпы своего индустриального развития посредством использования силы и мощи государства и проведения политики протекционизма и импортного замещения. Общей судьбой всех наций, оказавшихся в положении догоняющих и стремящихся достичь нормального развития, является ставка на активную роль государства в преодолении своего отставания. Большой вклад в теорию

развития внес в конце XIX в. немецкий ученый А. Вагнер. Им был сформулирован «закон возрастающей государственной активности», в соответствии с которым государственные расходы в странах, где развивается промышленность, должны расти быстрее, чем объемы производства и национальный доход. А. Вагнер доказывал, что социальный прогресс принес с собой растущую государственную активность. Он впервые отметил тенденцию перехода от государства порядка к государству благосостояния, указал на возрастающую роль государства в осуществлении как властных и правовых целей, так и целей развития культуры и благосостояния людей [1].

Отмеченные идеи особенно актуальны для нашей страны, находящейся в эпицентре процесса формирования нового мирового порядка и переживающей период беспрецедентных испытаний. В данных исторических условиях жизненно важно выработать и начать реализовывать такую модель социально-экономического развития страны, которая соответствует ее национальным интересам и обеспечит ее подлинный суверенитет.

Решение этой задачи невозможно без соответствующей организационно-управленческой деятельности социальных институтов, прежде всего государства. Ее эффективность, в первую очередь, зависит от научного обеспечения, причем комплексный, синтетический характер этой деятельности требует комплексного, междисциплинарного подхода. И здесь важно преодолеть упрощенные теоретические представления о содержании, тенденциях процессов в сложных, исторически развивающихся социально-экономических системах, о возможностях и границах созидательного потенциала государства, об оценке роли, функций государства в обеспечении целенаправленного развития.

Необходимо адекватное понимание, во-первых, как содержания процессов развития, происходящих в сложных исторически саморазвивающихся социальных системах, так и, во-вторых, креативного потенциала власти в лице государства в сфере обеспечения целенаправленного развития этих систем.

Комплексное решение проблем роли государства в трансформационных, системообразующих процессах, ее креативных возможностей и границ, меры его социально-экономической активности только на основе, например, концепции о «провалах» рынка, невозможно. Можно согласиться с точкой зрения авторов, считающих необходимым преодоление либеральной веры в созидательную силу рыночного механизма как достаточного в условиях формирования нового экономического порядка, позволяющего обеспечить более высокую эффективность использования ресурсов и устойчивые высокие темпы экономического роста.

Стратегический подход к задачам организационно-управленческой деятельности государства должен основываться на их теоретическом осмыслении в контексте фундаментальных проблем взаимоотношений экономики и общества, экономики и человека (личности), экономики и биосферы. Таким образом, проблемы и задачи, стоящие перед обществом в лице государства, носят системный характер, поскольку они обусловлены многомерностью социально-экономических процессов, участником которых является государство. Это предъявляет особые требования к качеству научного сопровождения соответствующей деятельности общества (государства). Современное состояние науки (конец XX – начало XXI века) изменяет наши представления о мире, а также о роли, которую играет в истории человек. Накопленный научный потенциал, масштабность и сложность проблем, стоящих перед нашим обществом, означает, что «требуется корректировка направлений научных исследований в сторону общих вопросов и введения в научный оборот новой экономической парадигмы» [1].

В этой связи отметим, что четкое обозначение методологических подходов, методов, принципов, используемых в научном исследовании, выступает общим требованием, которому должна отвечать научная деятельность. Достаточно очевидно оно выполняется в естественных науках, сложнее обстоит дело в общественных науках, в том числе – в экономической теории. Однако, даже в том случае, когда методологический подход четко не

формулируется и политически не заостряется, он тем не менее всегда существует и проявляется в трактовках отдельных экономических проблем.

В настоящее время наблюдается кризис прежних моделей и инструментов экономического развития, основанных на системообразующих принципах, именуемых «Вашингтонским консенсусом». Данный термин был введен в 1989г. американским экономистом Джоном Уильямсоном. Однозначных формулировок этих принципов нет, они видоизменяются со временем. Именно данные принципы организации финансово-экономической деятельности нашли свое практическое воплощение в большинстве стран мира, включая Россию. Это означает, что стратегия социально-экономического развития, базирующаяся на модели экономической системы, сложившаяся в России, не может обеспечить решение проблем, стоящих перед нашим обществом. Неслучайно все стратегии социально-экономического развития РФ, принятые в последние два десятилетия, не привели к качественным изменениям в состоянии экономики. Таким образом, приобретает особую актуальность задача выработки теоретической альтернативы, господствующей монетаристской неолиберальной модели экономического роста. Без этого невозможно научное обоснование принципиальной смены нынешнего социально-экономического курса страны.

Не претендуя на полноценное (исчерпывающее) рассмотрение данной проблемы, отметим ряд моментов (ряд обстоятельств).

1. Острота проблемы смягчается тем обстоятельством, что отечественная экономическая мысль не является полной калькой с западной. Существуют оригинальные отечественные наработки не только в области экономической теории, но и в области национальной и экономической безопасности(акад. Д.С.Львов, акад. С.Ю.Глазьев, М.Г.Делягин, М.Л.Хазин и др.).

2. Существует огромный отечественный исторический опыт построения новой экономической системы, в ходе которого решались фундаментальные вопросы обеспечения национальной безопасности. Полезные уроки из него взяли многие страны мира, не только Китай, но и Запад. В СССР существовали

уникальные экономические идеи и управленческие механизмы, позволившие нашей стране добиться среднегодовых темпов роста в 13.8% с 1929 по 1955г.(за исключением четырех военных лет).В этой связи необходимо творческое переосмысление данного исторического опыта.

3.В настоящее время государство решает задачу перевода экономики в состояние мобилизационного режима, проводит мобилизационную политику. Эти процессы осуществляются в рамках и на основе сложившейся экономической системы и экономических механизмов. В долгосрочной перспективе должна решаться задача формирования системы стратегического управления экономикой и перехода экономики на траекторию опережающего развития на основе нового технологического уклада (С.Ю.Глазьев). При оценке возможностей государства в решении этих задач необходимо понимать особенности государства как субъекта макрорегулирования. В деятельности государства как экономического субъекта следует различать два уровня – «субъектный» и «субъективный». Субъектный уровень представляет глубинную сторону действий экономических субъектов, которая определяется местом субъекта в системе экономических отношений. Субъективный уровень – деятельность, направленность и содержание которой определяется степенью осознания экономическим субъектом себя таковым, своих экономических интересов.

Эти два аспекта деятельности одного и того же субъекта могут не только не совпадать, но даже противоречить друг другу. Это положение имеет важное значение для понимания внутренних противоречий деятельности государства как субъекта макрорегулирования, для соотношения государственного регулирования экономики и государственной экономической политики. В принципе, несоответствие субъективной деятельности государства субъектному уровню может привести к неспособности государства к адекватному выполнению функций макроэкономического регулирования. В таком случае найдутся другие субъекты, способные осуществлять регулирующее воздействие на макроуровне (естественные монополии, олигархические

объединения, МВФ, ТНК, другие государства и т.п.), однако их цели и методы будут соответствовать их собственным интересам.

В литературе распространена точка зрения, согласно которой государство является формой персонификации общества (как субъекта), адекватной природе рынка. Более того утверждается, что социальный объем понятий «общество» и «государство» совпадают, что именно государственная форма персонификации придает общественным интересам однозначный приоритет перед интересами других субъектов. Представляется, что механизм взаимодействия экономических интересов выглядит сложнее. В деятельности государства в «снятом», превращенном виде отражается вся система экономических интересов. Поэтому существует проблема субординации экономических интересов с точки зрения их реализации в экономической деятельности государства, в том числе в макрорегулировании, а также в решении обозначенных выше задач.

4. Основные условия и признаки, при которых в деятельности государственных органов власти реализуется «субъектный» уровень, т.е. когда власть действительно обеспечивает реализацию и защиту национальных интересов государства: а) осознание, адекватное понимание угроз национальной и экономической безопасности руководителями всех уровней государственной власти; б) разработка научно обоснованной стратегии по обеспечению национальной и экономической безопасности и механизмов ее реализации; в) организация государственными органами власти деятельности по реализации соответствующих планов и программ; г) налаживание четко действующей системы обратной связи в системе госуправления, проще говоря, реальной ответственности руководителей всех уровней государственной власти за невыполнение своих обязательств; д) реформирование системы образования. Создание такой системы всеобщего и профессионального образования, которая обеспечит развитие и передачу культурного кода российской цивилизации, воспитание действительно образованных, самостоятельно мыслящих граждан, патриотов своей страны; е) наличие эффективной системы идеологического и

пропагандистского обеспечения действий государства по решению всего комплекса проблем, стоящих перед нашим обществом.

Список использованных источников:

1. Бюллетень государственного высшего аттестационного комитета РФ. – 1999. – № 3. – с. 21-22.

О.В. Артемова, А.Н. Савченко
Челябинский филиал Института экономики УрО РАН, г. Челябинск

КАЧЕСТВО ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ (НА ПРИМЕРЕ МОНОГОРОДОВ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ)

Актуальность исследований по проблемам моногородов не снижается и в настоящее время определяется следующими обстоятельствами. **Во-первых**, значимостью моногородов по их экономическому потенциалу, вкладу в ВРП, численности проживающего в них населения. В настоящее время в РФ насчитывается 321 моногород с численностью населения более 12,7 млн чел. В Челябинской области 16 моногородов с численностью населения 1130 тыс. чел. (32,3%). **Во-вторых**, необходимостью решения экономических, демографических и социальных проблем муниципальных образований. **В-третьих**, необходимостью создания комфортной городской среды проживания для граждан в монопрофильных муниципальных образованиях.

Следует отметить значительное число публикаций по проблематике моногородов, посвященных теоретическим и методологическим аспектам (моногород как предметная область исследования) [1; 2; 3]; тенденциям, факторам и механизмам развития моногородов [4; 5; 6]; качеству городской среды [7; 8].

Моногородами признаются городские муниципальные образования с численностью жителей не менее 3 тыс. человек, с монопрофильной экономикой, где расположено градообразующее предприятие, на котором

занята значительная (20%) часть работающего населения города. Критерий отнесения муниципальных образований к моногородам установлен постановлением Правительства РФ от 29 июля 2014 г.¹.

При анализе критериев отнесения муниципальных образований (МО) к моногородам исследователи отмечают такие признаки, как ограниченное количество внешних городских функций; низкий уровень диверсификации структуры городской экономики; низкий уровень диверсификации структуры занятости; внешние функции города реализует ограниченное число предприятий [9].

Представление о моногородах Челябинской области можно составить по их характеристике: численности населения, отраслевой специализации градообразующего предприятия, социально-экономическому положению, качеству городской среды (табл. 1).

Таблица 1

Характеристика моногородов Челябинской области, сгруппированных по уровню социально-экономического положения

Муниципальное образование	Численность населения, тыс. чел.	Градообразующее предприятие Отраслевая специализация	Качество городской среды, баллы	
			2018 г.	2021 г.
Кризисные (наиболее сложное социально-экономическое положение)				
Усть-Катавский городской округ (г. Усть-Катав)	21,6	«Усть-Катавский вагоностроительный завод имени С. М. Кирова» машиностроение	127	174
Карабашский городской округ (г. Карабаш)	10,6	ЗАО «Карабашмедь» металлургия	117	169
Нязепетровское городское поселение / Нязепетровский муниципальный район (г. Нязепетровск)	11,3	Нязепетровский филиал ООО «Литейномеханический завод» металлургия	142	166

¹ Распоряжение Правительства Российской Федерации от 29 июля 2014 г. № 1398-р «О перечне монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов) (с изм. на 21.01.2020). URL: <https://docs.cntd.ru/document/420210942> (дата обращения 1.03.2023)

Ашинское городское поселение / Ашинский муниципальный район (г. Аша)	28,7	ОАО «Ашинский металлургический завод» металлургия	149	177
Миньярское городское поселение / Ашинский муниципальный район (г. Миньяр)	8,8	ОАО «Миньярский карьер», ООО «Биянковский щебеночный завод» добывающая	172	180
Верхнеуфалейский городской округ (г. Верхний Уфалей)	26,4	ОАО «Уфалейникель металлургия»	145	176
Бакальское городское поселение / Саткинский муниципальный район (г. Бакал)	18,4	ООО «Бакальское рудоуправление» добывающая	152	165
В зоне риска (ухудшение социально-экономического положения)				
Симское городское поселение / Ашинский муниципальный район (г. Сим)	12,2	ПАО «Агрегат» машиностроение	137	167
Саткинское городское поселение / Саткинский муниципальный район (г. Сатка)	40,8	Комбинат «Магнезит» металлургия	175	195
Миасский городской округ (г. Миасс)	150,9	Автомобильный завод «УРАЛ» Машиностроение	155	191
Златоустовский городской округ (г. Златоуст)	162,1	ОАО «Златоустовский машиностроительный завод» машиностроение	174	180
Чебаркульский городской округ (г. Чебаркуль)	41,5	ОАО «Уральская кузница» металлургия	186	197
Стабильное социально-экономическое положение				
Озерский городской округ (г. Озерск) ЗАТО,	78,1	Производственное объединение «Маяк» ОПК, атомная промышленность	187	209
Трехгорный городской округ (г.	32,6	ФГУП «Приборостроительный	210	201

Трехгорный)		завод» ОПК, машиностроение		
Снежинский городской округ (г. Снежинск)	51,9	ФГУП Всероссийский научно-исследовательский институт технической физики наука	190	203
Магнитогорский городской округ (г. Магнитогорск)	413,3	ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» металлургия	189	204

Составлено по: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 29 июля 2014 г. № 1398-р «О перечне монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов) (с изм. на 21.01.2020). URL: <https://docs.cntd.ru/document/420210942> (дата обращения 1.03.2023)

Исследуя качество городской среды, авторами было проведено позиционирование моногородов по критериям: статус городов по численности населения – качество городской среды.

Индекс качества городской среды – инструмент для оценки качества материальной городской среды и условий ее формирования, позволяющий использовать результаты оценки для создания рекомендаций по улучшению среды. Результаты формирования Индекса используются в реализации положений Указа Президента Российской Федерации от 21.07.2020 г. №474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года», национального проекта «Жилье и городская среда», в том числе для определения размера субсидии из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на поддержку государственных программ субъектов Российской Федерации и муниципальных программ формирования современной городской среды. Индекс формируется на основе оценки **шести типов** городских пространств (6 групп)².

Каждая группа состоит из 6 индикаторов (индикатор оценивался от 0 до 10, а группа – от 0 до 60 баллов, при этом максимальное значение индекса – 360 баллов). Полученная в результате комплексная оценка городской среды

² Обозначения: Ж – жилье и прилегающие пространства, Д – улично-дорожная сеть, Оз – озелененные пространства, Ои – общественно-деловая инфраструктура и прилегающие пространства, СИ – социально-досуговая инфраструктура и прилегающие пространства, ОП – общегородское пространство

характеризует уровень комфортности проживания на соответствующей территории. При этом благоприятной средой считается состояние городской среды, при котором количество набранных баллов составляет более 50 % максимально возможного количества баллов индекса города; неблагоприятной – количество набранных баллов составляет менее 50 %.

В статье был использован интегральный индекс, характеризующий комплексную оценку городской среды моногородов региона за 2021 г. Есть ли зависимость качества городской среды от статуса моногородов по численности населения показано посредством позиционирования на рисунке 1.

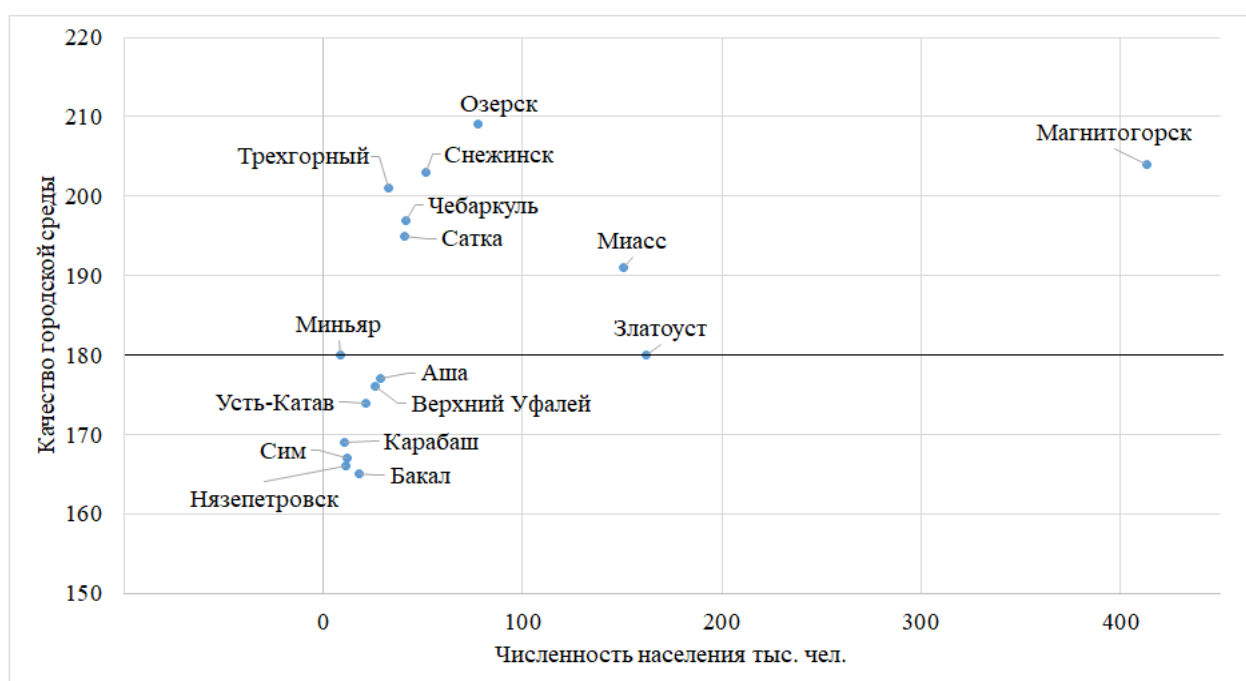


Рис. 1. Матрица моногородов «статус города по численности населения – качество городской среды», 2021 г.

Лидером по качеству городской среды в 2018 г. и в 2021г. является Магнитогорск (крупный город), который опережает Челябинск – город миллионник и административный центр региона. Аутсайдером является Бакал, который значительно уступает по качеству городской среды большим городам. В целом малые и средние по численности населения города позиционируются в неблагоприятном сегменте по качеству городской среды – это восемь городов Челябинской области.

Три города: Чебаркуль, Миасс, Сатка находятся в диапазоне от 190 до 200 баллов. Более 200 баллов имеет крупный город – Магнитогорск и три территорииЗАТО с особым статусом. Отсюда следует вывод о том, что малые города – менее благополучны по качеству городской среды.

В рамках исследования по качеству городской среды авторами проводился анализ по всем 16 моногородам Челябинской области за период 2018-2021 гг., в статье (для примера) показаны только фрагменты результатов данного анализа. Для этого были выбраны муниципальные образования по критерию численности населения. Из группы «крупные города» был выбран **Магнитогорск** со стабильным социально-экономическим состоянием; из группы «большие города» был выбран **Златоуст**, находящийся по социально-экономическому состоянию в зоне риска; из группы «малые города» – **Карабаш** с кризисным социально-экономическим состоянием.

Для понимания и оценки дифференциации качества городской среды показаны разрывы по 6 группам (типам городских пространств) лидера (г. Магнитогорск) и аутсайдера (г. Бакал) и представлена их визуализация (рис. 2).

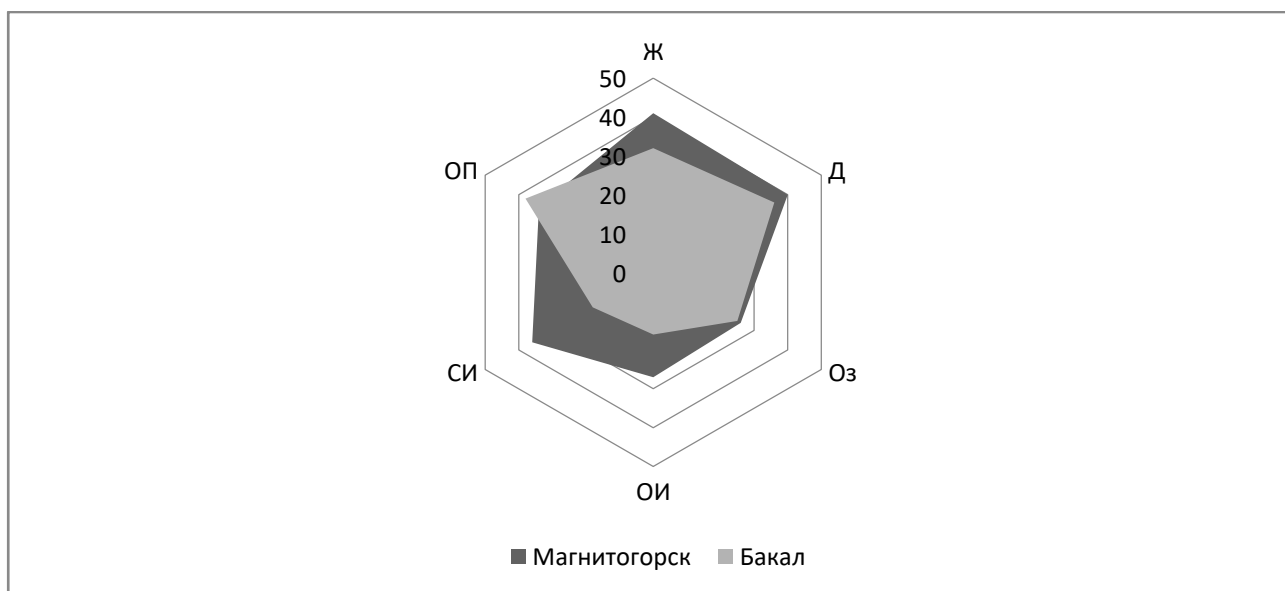


Рис. 2. Диаграмма балльной оценки качества городской среды Магнитогорска и Бакала, 2021 г.

Диаграмма показывает отставание Бакала по всем типам городских пространств, за исключением уровня развития общественных пространств. По

остальным группам при сравнении мы видим коридор возможностей для развития аутсайдера и возможности достижения им лидерских позиций.

Интересно посмотреть, как изменилась общая оценка городской среды городов за 4 года (2018-2021 гг.). Что касается лидера по качеству городской среды (г. Магнитогорска), то его интегральный индекс вырос с 189 баллов (2018 г.) до 204 балла (2021 г.), т.е. на 15 баллов. По оценке отдельных типов городских пространств представлена визуализация (рис. 3).

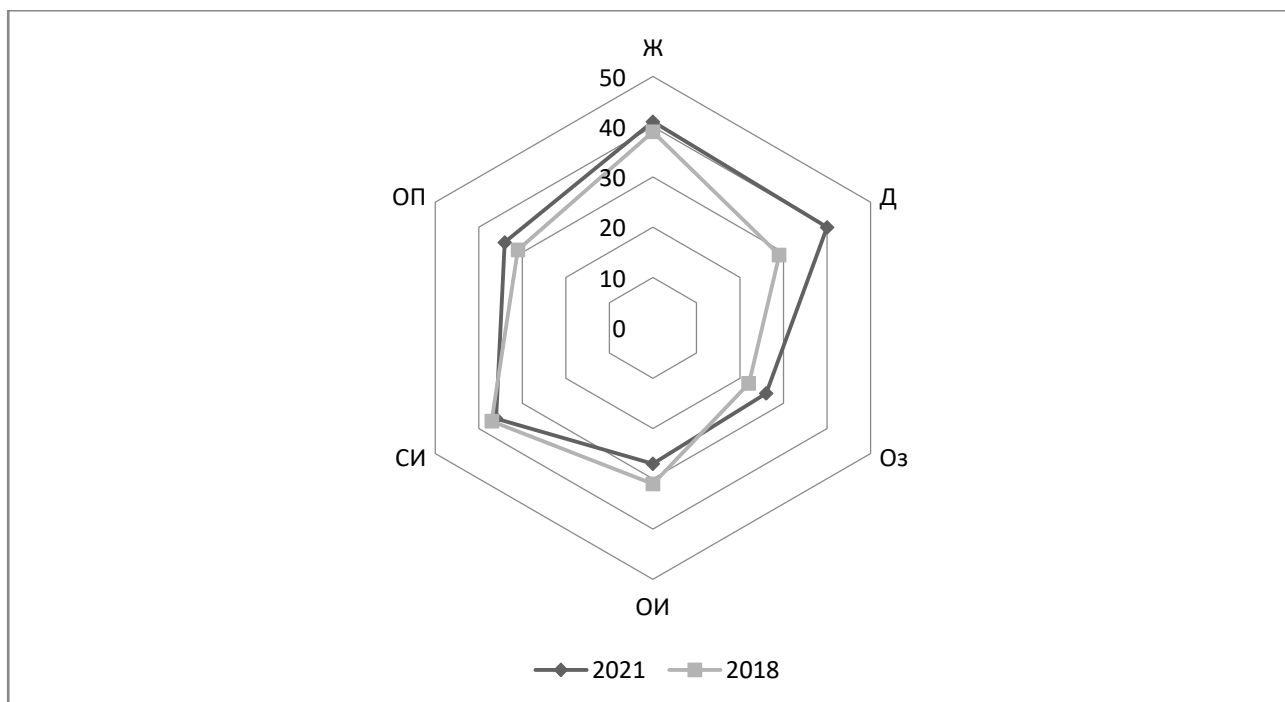


Рис. 3. Диаграмма балльной оценки качества городской среды Магнитогорска, 2018 и 2021 гг.

По четырем группам мы видим прирост качества городских пространств, снижение по двум группам: общественно-деловой инфраструктура (ОИ) и социально-досуговой инфраструктура (СИ).

В Златоусте интегральный индекс вырос с 174 баллов (2018 г.) до 109 балла (2021 г.), т.е. на 6 баллов. На диаграмме (рис. 4) показаны изменения по группам типовых пространств.

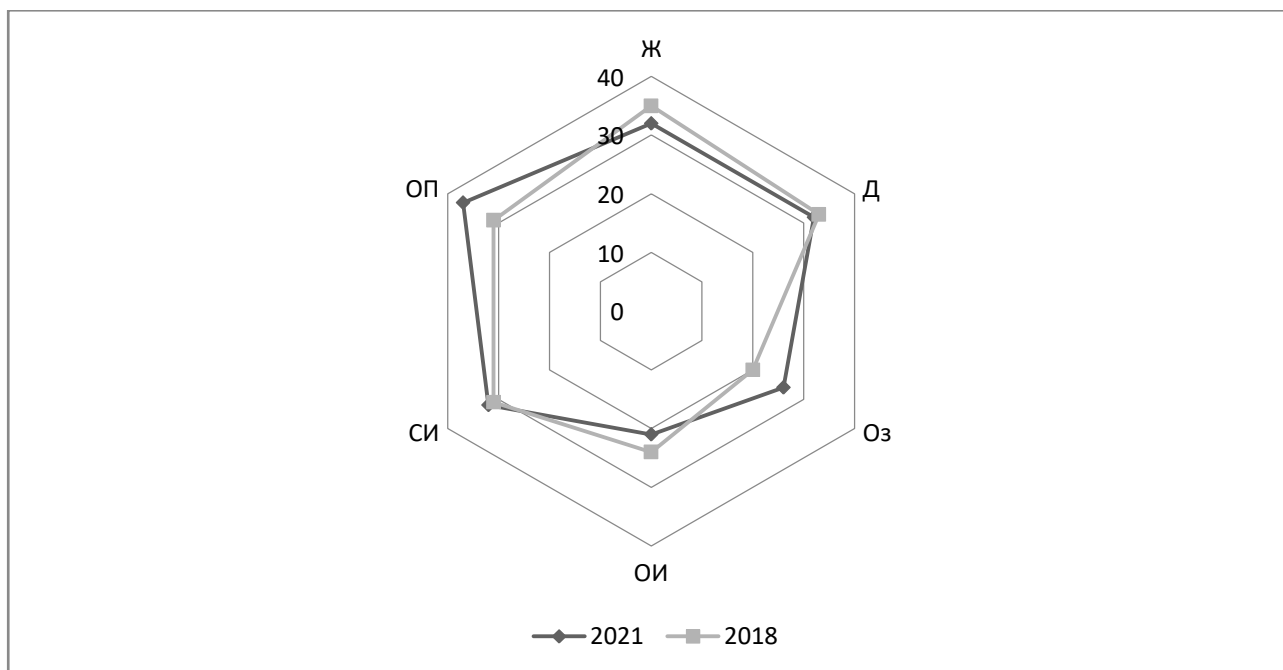


Рис. 4. Диаграмма балльной оценки качества городской среды Златоуста, 2018 и 2021 гг.

В 2021 г. ситуация в Златоусте улучшилась по таким типам городских пространств, как озеленение, социально-досуговая инфраструктура, общегородское пространство. В то же время произошло ухудшение по такому важному параметру как жилье.

Значительные изменения произошли в г. Карабаш: все типы городской среды оценены в 2021 г. значительно выше, чем в 2018 г. (рис. 5).

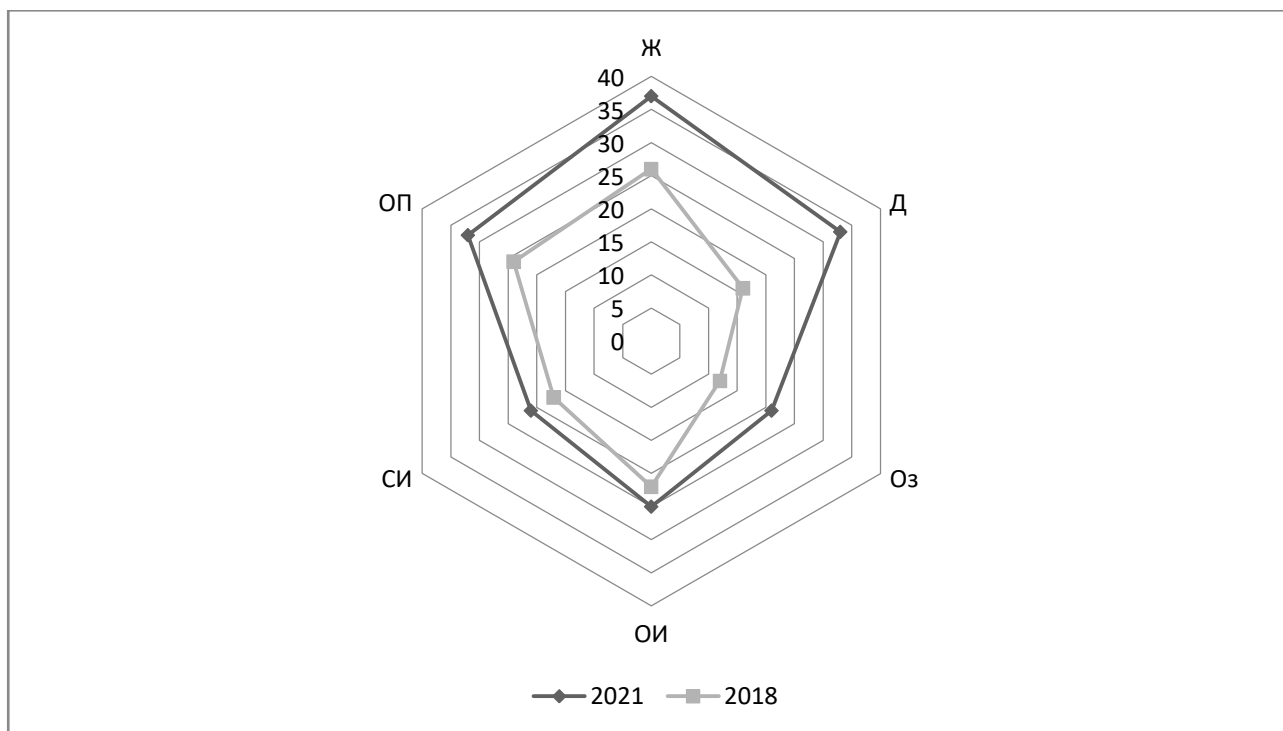


Рис. 5. Диаграмма балльной оценки качества городской среды в Карабаше, 2018 и 2021 гг.

В Карабаше интегральный индекс вырос с 117 баллов (2018 г.) до 169 балла (2021 г.), т.е. на 52 балла. Был преодолен значительный разрыв в оценке по всем 6 параметрам, что визуализируется как «вписанный многоугольник» 2018 г. в «многоугольник» 2021 г.

Такая ситуация объясняется амбициозными планами развития Карабаша и успешной их реализацией. За значительными изменениями стоит модернизация крупнейшего и старейшего предприятия – «Карабашмедь». Вместе с заводом преобразуется и сам город. В 2004 году завод перешел под управление «Русской медной компании»: на производстве началась модернизация, объем выбросов снизился. В 2009 году Минприроды исключило Карабаш из списка городов с самым высоким уровнем загрязнения воздуха. Развития Карабаша продолжается и в настоящее время.

Итак, тематика, связанная с оценкой качества городской среды в моногородах, остается в настоящее время актуальной и достаточно активно разрабатывается отечественными учеными. Позиционирование моногородов по численности населения (крупные, большие, малые) и качеству городской среды

показало, что крупные и большие города обладают большими возможностями по созданию комфортной городской среды. Однако, в тех моногородах, где согласованно и эффективно работают градообразующее предприятие, местная власть, городское сообщество формируются более благоприятные условия для жизнедеятельности граждан.

Список использованных источников:

1. Бартош А. А., Малышев Е. А. Монопрофильное муниципальное образование как особая категория научного исследования // Вестник ЗабГУ. 2017. № 5. С. 107-114.
2. Кулай С. В. Монопрофильное муниципальное образование (моногород): особенности российского и зарубежного понятийного аппарата // Вестник НГУЭУ. 2019. №1. С. 262-274.
3. Манаева И. В. Города России: классификация и типология // Региональная экономика: теория и практика. 2018. Т. 16, № 7. С. 1235-1249.
4. Артемова О. В., Ужегов А. О. Перспективы развития моногородов в региональном пространстве Российской Федерации // Вестник ЧелГУ. 2021. №10 (456). С. 39-50.
5. Развитие моногородов России: монография / колл. авт. Под ред. д-ра экон. наук, проф. И.Н. Ильиной. М.: Финансовый университет, 2013. 168 с.
6. Растворцева С. Н., Манаева И. В. Тенденции и факторы современного развития малых и средних городов // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2022. №1. С. 110-127.
7. Артемова О.В., Савченко А.Н. Качество городской среды: вопросы организации и социализации общественного пространства // Векторы благополучия: экономика и социум. 2021. №2 (41). С.73-86.
8. Артемова О.В., Савченко А.Н. Тенденции развития городов в едином региональном пространстве (на примере Челябинской области) // Социум и власть. 2021. №2 (88). С.58-72.
9. Оруч Т. А. Особенности управления социально-экономическим развитием моногорода // Теоретико-методологические и практические проблемы интеграции, диверсификации и модернизации региональных промышленных комплексов: сборник материалов Международной научно-практической конференции. Самар. нац. исслед. ун-т им. С. П. Королева, под общ. ред. Н.М. Тюкавкина. Самара: АНО «Издательство СНЦ», 2017. С. 140-146.

АНТИКРИЗИСНЫЙ PR: МЕТОДЫ И ПРИЕМЫ

Современное информационное пространство характеризуется повышенной конфликтностью, в результате чего постоянно происходит столкновение позиций различных акторов общественно-политических отношений. Это выводит проблему антикризисного PR на ключевое место в информационной повестке. Достаточное количество исследователей так или иначе обращаются к этой проблеме. Например, некоторые из них говорят о политической этике и культуре, обращаются к проблемам конфликтов, а также напрямую исследует специфику антикризисных мероприятий в рамках PR-деятельности[1,2,3].

Следует отметить, что исследование данной темы необходимо начать с того, чтобы дать определение самому PR. И в этом отношении мы опираемся на определение PR очень нестандартное, которые дал (косвенно) такой исследователь как В. Мединский: «PR в русской истории – это и PR самой русской истории, а значит, в некотором смысле то, КАК мы видим свою историю, свою жизнь, самих себя» [4].

Исходя из данного определения, PR – это методы, то КАК мы что-то или кого-то представляем в информационном пространстве. Если принять данный постулат за основу, мы можем выделить несколько принципиальных моментов, которые в современной действительности характеризуют антикризисной PR.

Во-первых, в современной действительности PR занимаются не только профессиональные сообщества, такие как информационные агентства или конкретные средства массовой информации (СМИ), но и обычные люди. Это стало возможным благодаря распространению социальных сетей.

Раньше отвечать на негативные вызовы/ отзывы и/или комментарии можно (и нужно, в соответствии с законодательством) было, если они напечатаны в каком-то конкретном СМИ. Сегодня практически каждый публичный человек, так или иначе представленный в той или иной социальной сети (даже если личный аккаунт в этой сети закрыт) комментариив и/или на него ограничена

подписка), не застрахован от посещения своего аккаунта любыми акторами, которые могут все сказанное или опубликованное на странице использовать как элемент «черного PR».

С точки зрения законодательства, возможно, конечно, не отвечать на подобные «выпады». Однако любое напечатанное (произнесенное) и вырванное из контекста слово становится достоянием общественности. Тот, кто размещает в социальных сетях любую информацию, должен быть готов к тому, что эта информация может быть использована в рамках «черного PR», и тогда элементы антикризисного PR могут понадобиться.

Здесь мы переходим ко второй характеристике современного антикризисного PR. Она заключается в том, что современный антикризисный PR – это не просто система действий в информационном пространстве, это вопрос имиджа в целом. Имидж в политике мы рассматриваем с точки зрения отношения к лидерству. Такой подход применили в свое время исследователи, которые утверждали, что имидж лидера – это односторонний процесс: «Индивид либо ведет за собой других, либо сам идет за кем-либо; либо он силен, либо слаб; управляет другими, либо сам находится под чьим-то контролем» [5].

В этом отношении становится понятно, что имидж – это не просто визуальная составляющая какого-то образа, это еще и система информационных действий, которые направлены на создание определенного восприятия потребителя информации. В данном отношении, выступая в роли антикризисного PR-мена, мы выступаем как создатели антикризисного имиджа. Именно поэтому любой субъект, разместивший хотя бы один пост в социальных сетях, должен отдавать себе отчет в том, что этот пост является составной частью его имиджа, и антикризисный PR в этом отношении является продолжением этого имиджа.

Третья составляющая является продолжением предыдущей. Врядли можно себе представить, что субъект общественно-политических отношений, который размещает информацию в социальных сетях, сразу готовится к тому, чтобы

применить методы антикризисного PR. Предполагается, что этот человек своим «посланием» несет какой-то посыл обществу. Антикризисным же PR будет тогда, когда сообщение от субъекта попадет в резонанс с общественным мнением или конкретно – с каким-либо другим субъектом, придерживающимся противоположных взглядов. В этом случае его рассуждения вызовут ответ в виде негативной реакции.

Однако уже в этот момент субъект, который разместил ту или иную информацию, становится заложником тех приемов, которыми он воспользовался для создания своего имиджа. Поясним.

Если в социальных сетях субъект представляется как деловой, воспитанный, активный гражданин, то ответные методы анти-PR он будет использовать именно в этом же ключе. Нельзя в данном случае «опуститься», например, до ненормативной лексики, либо до взаимных обвинений, перейти на личности. Именно поэтому, с нашей точки зрения, антикризисный PR есть продолжение той PR-политики в целом, которую выбирает любой субъект информационных действий.

Итак, можно сделать выводы. Антикризисный PR – это система действий, в том числе возможных/предполагаемых, которые любой субъект информационных отношений (групповой или индивидуальный) должен иметь в своем представлении, размещая свои материалы в информационном пространстве. Также следует учитывать, что антикризисный PR – это продолжение выстраивания имиджа субъекта политики. Методы и приемы этой деятельности укладываются в имиджевые характеристики субъекта, который занимается как PR-деятельностью, так и антикризисным PR.

Список использованных источников:

1. Балынская Н.Р., Зиновьева Е.Г., Коптякова С.В. Основы политической этики и культуры: учебное пособие. – М.: ФГУП НТЦ «Информрегистр», 2019. № гос. рег.0321902814

2. Балынская Н.Р., Зиновьева Е. Г., Коптякова С.В., Яковлев Д.А. Управление и регулирование конфликтами и стрессами в организациях:

учебное пособие. – М.: ФГУП НТЦ «Информрегистр», 2020. № гос. рег. 0322000362

3. Балынская Н.Р., Хабеева А.Р. К вопросу о специфике антикризисных мероприятий в рамках PR-деятельности //Актуальные вопросы экономики и управления: материалы V Междунар. науч-практ. конф. /под общ. ред. Н.Р. Балынской. Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та им. Г.И. Носова, 2020. С. 32-34.

4. Мединский В.Р. Негодяи и гении PR: от Рюрика до Ивана III Грозного. 2-е издание. – СПб.: Питер, 2009. – 320 с.: ил.

5. Политология: Учебник для студентов вузов /под общ. ред. В.К. Мокшина. – М.: Академический Проект; Культура, 2008. – 607 с. – С. 320.

К.Е. Бардин
Ур СЭИ (филиал) ОУП ВО «АТиСО», г. Челябинск

БЕГСТВО С РОССИЙСКОГО РЫНКА: АСПЕКТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

В последнее время мы наблюдаем массовое бегство зарубежных компаний с российского рынка. Закрываются зарубежные торговые сети, предприятия банковской сферы, сферы обслуживания. Учитывая особенности российского законодательства, нельзя просто так взять и закрыть предприятие или организацию. Процесс ликвидации может продолжаться довольно длительное время. При этом в бухгалтерском учете ликвидируемых предприятий возникают операции, несвойственные им в обычной хозяйственной деятельности. Давайте попробуем рассмотреть некоторые аспекты ликвидации компании с точки зрения бухгалтерского учета.

В апреле 2023 г. в средствах массовой информации появились новости о том, что производитель сетевого оборудования и программных продуктов CiscoSystems в январе этого года «физически уничтожил» свои материально-производственные запасы в России на сумму 1,86 млрд рублей из-за прекращения продаж. В основном это запчасти, однако, уничтожению подлежит и другое имущество, в том числе само IT-оборудование, говорится в бухгалтерской отчетности одного из юрлиц Cisco в РФ [4].

Материально-производственные запасы были физически уничтожены в январе 2023 года, в связи с чем по состоянию на 31 декабря 2022 года был начислен резерв под снижение стоимости в полной сумме стоимости запасов – 1,864 млрд рублей», – указывается в документах. Такой резерв под обесценивание запасов не создавался ни в конце 2021-го, ни 2020-го годов.

Под материально-производственными запасами понимаются в основном эксплуатационные запчасти для оборудования, приобретаемые по договору с нидерландской структурой – CiscoSystemsInternational B.V. Кроме того, уже уничтожили основные средства российского подразделения на 1 млн рублей, включающие транспортные средства, офисную мебель и технику, а также демонстрационное оборудование.

Как уточняется в бухгалтерской отчетности, «CiscoSystems» за июль – август 2022 года расторгла большинство трудовых договоров со своими сотрудниками по соглашению сторон. Общая сумма выплат работникам, а также оплат обязательных взносов во внебюджетные фонды составила порядка 190,6 млн рублей, следует из материалов. Численность персонала компании в конце 2022 года составила пять человек против 60 на конец 2021 года [4].

Таким образом, можно констатировать факт, что при столь поспешной ликвидации зарубежных компаний возникает два дополнительных направления работы бухгалтерии: утилизация имущества компании и расчеты с персоналом, сокращенным в результате ликвидации предприятия.

С 1 марта 2022 г. у компаний и ИП появилась новая обязанность – утилизировать непригодную компьютерную технику при помощи профорганизаций. Это же дополнительные траты, скажете вы, имея ввиду и время, и деньги. Но все не так страшно. Заботливые контрагенты могут взять на себя составление закрывающих документов. А «утилизационные» затраты можно учесть при налогообложении [1].

С 1 марта 2022 г. вступили в силу требования, которые должны соблюдать все организации и ИП, в чьей деятельности образуются «компьютерные» отходы. Ненужную технику им следует передавать на утилизацию компаниям,

имеющим лицензию на проведение таких работ. На это отводится 11 месяцев. Кстати, в соответствии с ч. 1 ст. 8.2 КоАП РФ за неправильное обращение с отходами предусмотрен штраф:

- для юридических лиц – от 100 тыс. до 250 тыс. руб.;
- для их руководителей – от 10 тыс. до 30 тыс. руб.;
- для ИП – от 30 тыс. до 50 тыс. руб. [2].

Таблица 1

Бухгалтерские записи по отражению в учете затрат на утилизацию

Содержание операции	Дт	Кт
На дату оформления акта о списании ОС		
Списана первоначальная стоимость выбывающего компьютера	01 субсчет «Выбытие ОС»	01 субсчет «ОС в эксплуатации»
Списана начисленная амортизация по выбывающему ОС	02	01 субсчет «Выбытие ОС»
На дату акта об утилизации		
Признаны затраты на разбор и утилизацию	91-2 (96)	60 (76)
Признаны доходы от реализации драгоценных металлов	62 (76)	91-1
Стоимость платы за драгметаллы зачтена в стоимость работ по утилизации	60 (76)	62 (76)
На дату оплаты по договору		
Оплачены работы по разбору и утилизации	60	51

Увольняя работников в связи с ликвидацией предприятия (организации), необходимо произвести следующие выплаты:

- все стандартные выплаты при увольнении (например, зарплату);
- компенсация за неиспользованный отпуск. Ее нужно выплатить за все неиспользованные отпуска за все его годы;
- выходное пособие;
- дополнительная компенсация (при досрочном увольнении).

После увольнения может потребоваться выплатить конкретным работникам средний месячный заработок за период трудоустройства. Взамен него за период трудоустройства вы вправе выплатить работнику единовременную компенсацию [3].

Как мы видим, агония зарубежных компаний по бегству с российского рынка – не только политический вопрос, но и практический, требующий

большого внимания со стороны специалистов, обеспечивающих формирование достоверной информации в системе бухгалтерского учета и формирования отчетности [5].

Список использованных источников:

1. Капанина, Ю. В. Рассказ о том, как компьютеры в утиль сдавать и затраты на это учитывать / Ю. В. Капанина // Главная книга. – 2022. – № 9.
2. Кодекс об Административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 03.04.2023).
3. Как уволить работника при ликвидации организации и прекращении деятельности ИП / КонсультантПлюс, 2023.
4. <https://news.mail.ru/economics/55700416/>
5. Бардин, К. Е. Меры государственной поддержки экономических субъектов в условиях обмена санкциями / Россия сегодня: предпринимательство, инвестиции, партнерство: мат-лы XXXIX межд. науч.-практ. конф., Челябинск / АТиСО, УрСЭИ (филиал). – М.: ИИЦ «АТиСО», 2022. – с. 15 – 22.

О.С. Бернацкая
АНО ДПО «Институт сертифицированных публичных
бухгалтеров», (ИСПА), г. Москва
П.П. Лутовинов
Ур СЭИ (филиал) ОУП ВО «АТиСО», г. Челябинск

**УПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ
ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ АТТЕСТАЦИИ
РАБОТНИКОВ И РАБОЧИХ МЕСТ**

Стабильность работы предприятий зависит от степени воздействия отрицательных внешних и внутренних факторов и своевременности принятия соответствующих мер, их компенсации. В современных условиях для стабильной работы предприятий необходимо непрерывно внедрять в управление и технологию производства достижения науки и передового опыта,

т. е. инновации. С учетом экономических, социальных, экологических, институциональных и информационных областей совершенствования производства этот процесс формулируется как устойчивое развитие [1].

С позиций участников Генеральной Ассамблеи ООН «устойчивое развитие» – это «развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои потребности» [1].

В 1996 году вышел Указ Президента №440 «Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию». В Концепции под устойчивым развитием подразумевается «стабильное социально-экономическое развитие, не разрушающее своей природной основы. ... Улучшение качества жизни людей должно обеспечиваться в тех пределах хозяйственной емкости биосферы, превышение которых приводит к разрушению естественного биотического механизма регуляции окружающей среды и ее глобальным изменениям».

Проблеме устойчивого развития посвящено большое количество работ, анализ которых выполнен в работе [2]. В итоге, авторы, рассматривая экономическое развитие, предлагают характеризовать его экономической устойчивостью предприятия, как свойства противодействовать отрицательному воздействию факторов внешней среды с целью нормального функционирования и развития в условиях нестабильности. Отметим, что в данном определении не просматриваются движущие силы, обеспечивающие устойчивое развитие.

Эти силы присутствуют в определении Е.В. Козловой: «Устойчивое развитие – это полное и многомерное понятие, достижение которого требует интеграции, идентификации, координации и непрерывного совершенствования целей, стратегий и механизмов [3].

Авторы [4] И.И. Коваленко и А.С. Соколицын, рассматривая проблему с учетом риска после анализа сущности исследуемого процесса управления, устойчивое развитие предприятия формулируют как «прохождение

предприятия по кривой жизненного цикла при минимальном разрыве между заданными (плановыми) и фактическими характеристиками при условии минимальных затрат на обеспечение такого устойчивого состояния».

Многообразие понятий устойчивого развития предприятия связано с двойственностью интерпретации базового слова «развитие». Так, в документе [5] читаем: Устойчивое развитие (sustainability): *способность* объекта сохранять свои экологические, социальные и экономические показатели для существующих и будущих поколений. В Толковом словаре: – « ... развитие – это процесс закономерного *изменения*, перехода из одного состояния в другое, более совершенное...» [6, с. 561].

Представляется, что с учетом предмета данного исследования при формировании определения «устойчивое развитие предприятия» должно быть отмечено важнейшее значение роли персонала и инноваций. Это согласуется с положениями последних работ по устойчивому развитию территорий [7-8].

Таким образом, устойчивое развитие предприятия – это процесс непрерывного поступательного трансформирования предприятия на основе инноваций, повышения квалификации персонала по направлениям экономики, экологии, социологии, институции и техники.

В работе [1] изложено 12 факторов, отрицательно влияющих на устойчивое развитие предприятия. Среди них следует отметить следующие.

1. Разрыв технологических связей с предприятиями Украины, стран ЕС; заморозка активов наших субъектов экономики; сокращение экспорта и импорта и т. д.

2. Снижение активности и трудового потенциала научно-педагогических работников системы высшего образования и, как следствие, снижение качества подготовки специалистов.

3. Снижение уровня квалификации выпускников вузов из-за перехода на «Болонскую систему образования».

4. Низкий уровень управления субъектами экономики в области повышения устойчивости развития промышленных предприятий.

Рассмотрим влияние фактора 4 более подробно. При этом будем считать, что цели (в документах ООН поставлено 17 целей устойчивого развития (ЦУР)) – это только ориентир измерения устойчивого развития. Главное здесь – само устойчивое развитие. Проблема шире, чем просто цели. Важнейшее условие решения проблемы – соблюдение важнейших принципов: инклюзивность (вовлеченность, мотивированность), сбалансированность, согласованность между микро- и макроуровнем, инкрементность и т.д.

Для достижения ЦУР предприятия нужен соответствующий организационно-экономический механизм управления предприятием – это документально регламентированный целенаправленный процесс решения частных задач функционирования предприятия, предполагающий управление и самоуправление на основе совокупности приемов, способов и норм формирования и регулирования отношений между элементами механизма управления [9].

Анализ показал, что существующий в РФ организационно-экономический механизм достижения ЦУР оставляет желать лучшего. И главная причина этого заключается в низкой заинтересованности предприятий и отдельных работников в процесс достижения ЦУР. Инициация инклюзивности (заинтересованности, стимулирования) слабо просматривается в нормативных документах по управлению устойчивым развитием [10-12 и т.д.] В Распоряжении Правительства РФ [12] обозначены основные направления устойчивого развития России: обращение с отходами, энергетика, строительство, промышленность, транспорт и промышленная техника, водоснабжение и водоотведение, природные ландшафты, реки, водоемы и биоразнообразие, сельское хозяйство и устойчивая инфраструктура. Представляется, что должно быть отдельно обращено внимание на металлургическую и химическую отрасли промышленности.

Недостаточно внимания уделяется задаче стимулирования в научных работах по совершенствованию управления устойчивым развитием на

предприятиях. Этот вывод следует из исследования, представленного в монографии [1].

Очевидно, что для решения данной задачи должна быть создана система, включающая государственные органы управления и руководство общественными организациями.

С этих позиций спроектирована модель механизма управления предприятием, представленная на рисунке. Особенностью данной модели является, встроенная в механизм управления устойчивым развитием, система стимулирования работников и предприятия на достижение ЦУР. Предлагаемая система основана на оценках компетенций работников и состояний рабочих мест, получаемых по результатам аттестаций. Использование результатов аттестации работников для их стимулирования на устойчивое развитие предприятия представлено в монографии [1]. Для усиления стимулирования предприятий предлагается применение системы конкурсов, основанных на рейтингах, рассчитанных с использованием комплексных показателей при аттестации работников и рабочих мест.

Состав и алгоритм свертки для расчета комплексных показателей могут быть такими же, как и в работе [1, с.74]:

$$X = \frac{1}{q} \sum_{g=1}^q a_g Y_g, \quad (1)$$

$q=4$ – количество областей оценки состояния устойчивости;

a_g – весовой коэффициент g области (экономическая, экологическая, социальная, институциональная);

Y_g – обобщенное значение индекса показателя устойчивости области g .

$$Y_g = \sum_{k=1}^e a_{gk} \times Z_{gk}, \quad (2)$$

где Z_{gk} – приведенный k -ый показатель индекса устойчивости g -ой области; e – число показателей устойчивости g -ой области;

a_{gk} – весовой коэффициент k -го показателя g -ой области.

При использовании данной методики для расчета комплексных показателей оценки уровней устойчивого развития предприятия в каждом

конкретном случае (конкурсе) необходимо корректировать состав и весовые коэффициенты частных показателей.

Примером подтверждения работоспособности предложенной схемы (рис. 1) является организация и проведение конкурса ESG AwardsRussia 2022].

«Миссия конкурса: мотивировать, оказывать поддержку и давать толчок к развитию самых перспективных проектов в области ESG [13]». Конкурс проходил в рамках проведения форума «ESG RUSSIA 2022». Организатор конкурса: корпорация «Синергия» при поддержке Центра международного промышленного сотрудничества ЮНИДО в Российской Федерации.

Критерии оценивания проекта выглядят весьма общими:

1. Результаты проекта в сфере ESG и влияние на достижение ЦУР.
2. Инновационность проекта и уникальность проекта для России.
3. Открытость проекта и ... влияние проекта на корпоративную культуру в самой компании [13].

В конкурсе приняло участие более ста организаций.

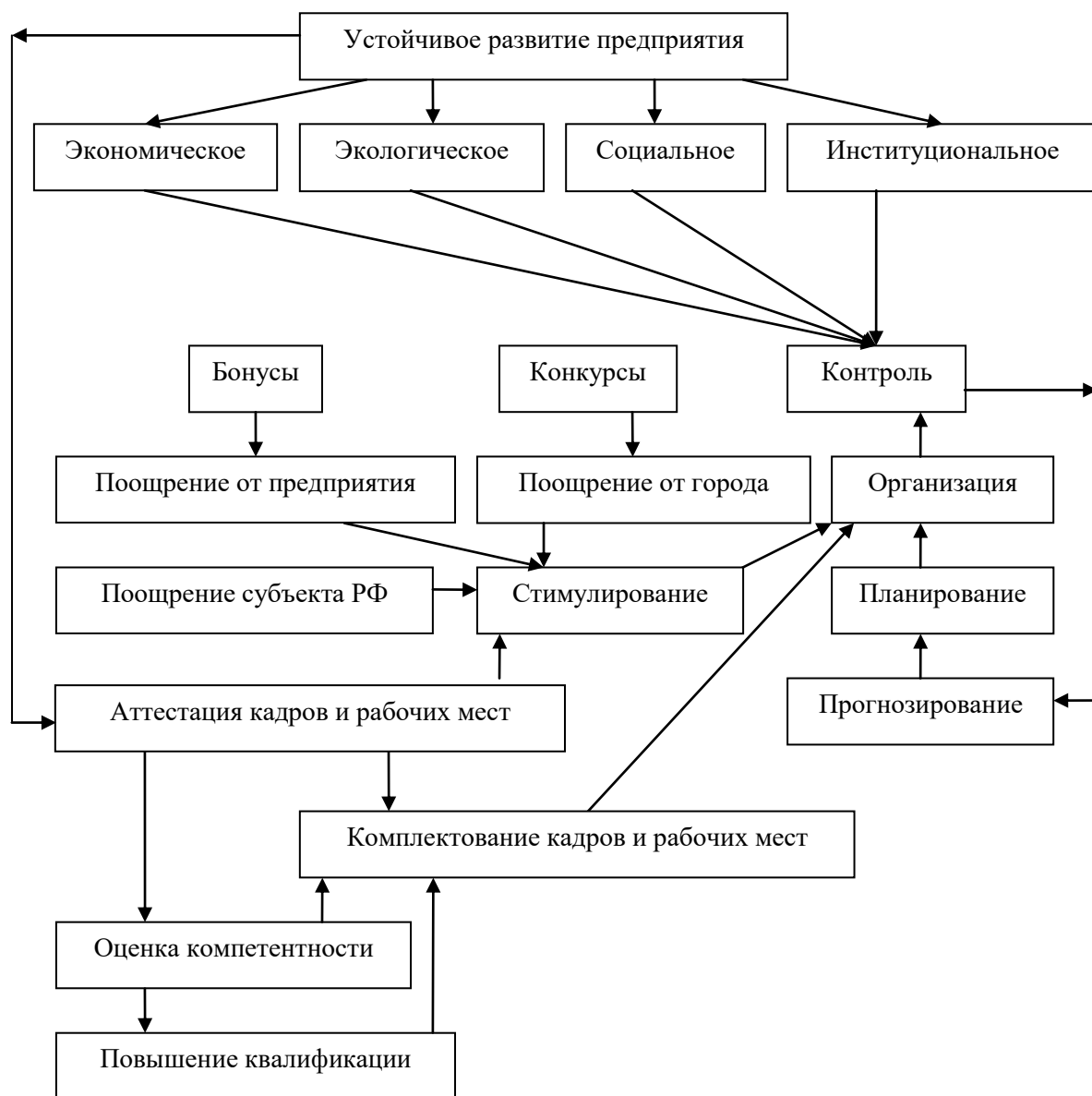


Рис. 1. Схема механизма управления устойчивым развитием предприятия

Таким образом, сама идея проведения конкурса по инклюзивности организаций в процесс достижения ЦУР нашла отклик среди стейкхолдеров России.

Для более активной и массовой деятельности предприятий необходимо участие в организации конкурсов соответствующих министерств, общественных объединений собственников бизнеса и профсоюзов, так как

достижение ЦУР по сути является процессом повышения качества жизни населения в текущем и перспективном периодах.

Список использованных источников:

1. Бернацкая, О.С. Механизм устойчивого развития металлургического предприятия: монография/ О.С. Бернацкая, П.П. Лутовинов. – Москва: Фотохудожник, 2023. – 157 с.
2. Третьякова, Е.А. Анализ методического инструментария оценки устойчивого развития промышленных предприятий / Е.А.Третьякова, Т.В. Алферова, Ю.И. Пухова // Вестник пермского университета. – 2015. – № 4. – С.132-139.
3. Козлова, Е. П. Формирование механизма устойчивого развития промышленных предприятий на основе технологической трансформации: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Нижний Новгород, 2019. – 30 с.
4. Коваленко, И.И. Организационно-экономический механизм управления устойчивым развитием предприятия с учетом производственного риска / И.И. Коваленко, А.С. Соколицын // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2019. – Т. 12, № 6. – С. 174–188.
5. ГОСТ Р57273-2016. Устойчивое развитие производственных сетей.
6. Ожегов, С.И. Толковый словарь русского языка/С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова // Российская академия наук. - Москва: Азбуковник, 1999. – 944 с.
7. Гершанок, Г. А. Формирование стратегии устойчивого развития локальных территорий на основе оценки социально-экономической и экологической емкости: автореф. дис. ... док. экон наук: 08.00.05 / Гершанок Геннадий Александрович. Екатеринбург – 2006. https://new-disser.ru/_avtoreferats/01003308258.pdf.
8. Курганов, М.А. Влияние сбалансированности интересов региональных стейкхолдеров на устойчивое развитие субъектов РФ: дис. ... канд. экон наук: 5.2.3 / Курганов Максим Андреевич// - М. 2022. – 288 с.
9. Пыткин, А. Н. Организационно-экономический механизм управления предприятиями энергетики: монография / А.Н. Пыткин, А.И. Хисамова // – Пермь: АНО ВО «Пермский институт экономики и финансов», 2014. – 208с.
10. Указ Президента РФ № 440. Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию, от 1 апреля 1996 года. – N 440. Режим доступа: <https://yandex.ru/search/?text=8>.
11. Денисов, К.А. Нормативное обеспечение устойчивого инновационного развития промышленных предприятий / К.А. Денисов // Санкт-Петербургский государственный экономический университет. Дата

печати:28.08.2014.Режимдоступа:<https://www.erej.ru/upload/iblock/f9e/f9eac18e943f28a8a418f1482c014d2d.pdf>.

12. Распоряжение Правительства РФ от 29 марта 2013 г. № 467-р Государственная программа Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика».

13. ESG AwardsRussia 2022 – конкурс лучших концепций и практик лидеров устойчивого развития в России. Режим доступа: <https://esgglobal.ru/awards/>

*М.И. Бухалков, Е.Г. Сафронов
ФГБОУ ВО «СамГТУ», г. Самара
Н.М. Кузьмина*

ФГБОУ ВО СамГМУ Минздрава России, г. Самара

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И ОЦЕНКА НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В современной общественной жизни и практической рыночной деятельности людей неопределенность является объективной и весьма важной и сложной научной категорией. В настоящей статье предпринята одна из первых попыток раскрыть сущность самой категории экономической неопределенности и выявить ее влияние на конечные результаты социально-трудовой, производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельности промышленных предприятий региона и всей страны. Научное и практическое значение неопределенности в сфере экономической деятельности трудовых коллективов наших предприятий состоит в том, чтобы в наиболее полной мере учитывать ее воздействие на реальные трудовые, производственные и социальные процессы. При этом также возникает возможность наилучшим образом обосновывать такие виды, объемы, сроки и другие показатели производства и продажи товаров и оказания услуг, которые в условиях значительных колебаний текущей рыночной конъюнктуры, могут принести предприятию и всем его работникам наибольший конечный финансово-экономический результат.

Сущность прогнозирования, стратегического и тактического планирования трудовой и производственной деятельности, развития человеческих ресурсов и повышения благосостояния людей заключается в определении желаемого будущего состояния предприятия, отдельных производственных процессов и систем, экономических показателей или иных конечных результатов и тех принимаемых целесообразных решений, которые необходимо осуществить, чтобы вывести целый объект или какой-то процесс из существующего неопределенного положения в новое предполагаемое или планируемое устойчивое положение. В этом также состоят и открытые известным английским экономистом с мировым именем Альфредом Маршаллом главные принципы экономической науки и эффективной организации труда и производства. Эффективная организация производства предполагает постоянное обеспечение в процессе работы наилучшего взаимодействия всех используемых ресурсов, их полной загрузки. Экономия производства, по его словам, требует не только постоянной занятости каждого работника на своем участке работы, но и выполнения им новых операций при возникновении организационной необходимости, для чего должны быть созданы мотивы мобилизации в наибольшей степени всех его умений и способностей. Равным образом экономия орудий производства, предметов труда и рабочего времени выдвигает соответствующее организационное требование их эффективного использования по своему прямому назначению и с максимальной отдачей, которая может быть достигнута при полной занятости всех ресурсов. Когда речь идет об экономии производства, с полным основанием утверждал автор в своих экономических принципах, люди и машины находятся в одинаковом положении, но тогда, когда машины служат лишь орудием производства, конечной его целью является благосостояние человека [1, с.346].

С позиций современной экономики, планирования, организации и управления производством при принятии любых управленческих решений всем нашим производителям, предпринимателям и менеджерам в условиях рыночной неопределенности результатов работы всегда следует задавать

вопрос: выигрывают ли в целом предприятие и все его работники от применяемых новых форм и методов организации труда, специализации функций и совмещения профессий, систем оплаты и стимулирования труда персонала и многих других вводимых изменений? Как известно, многие из видов экономии от применения различных форм специализации производства мало зависят от организационно-технического вклада самих предприятий. Стало быть, возникает теперь необходимость подразделять всю экономию, истекающую от масштабов производства любого вида товаров, на две категории. Первая – зависящая от общего развития науки и производства, вторая – от используемых самим предприятием ресурсов, методов их бережливой организации и эффективного планирования и управления. Одна является внешней, другая – внутренней экономией, определяющей степень эффективности существующих методов планирования и организации труда и производства на действующих промышленных предприятиях.

Механизм научного планирования и прогнозирования трудовой и производственной деятельности основывается на тесном взаимодействии процессов микроэкономического исследования настоящего состояния всего предприятия и его взаимосвязанных систем и экономико-математического моделирования прогнозируемого уровня развития и роста в предстоящий плановый период с учетом возможного воздействия в будущем комплекса всех ограничений и рыночной неопределенности. В любом процессе планирования независимо от его вида и назначения существует обычно несколько этапов. В самом начале идет разработка и обоснование общих целей проектной деятельности, определение стратегических и тактических задач. Далее следует выбор наиболее экономичных путей их осуществления и оперативное управление ходом производственных процессов. При необходимости проводится корректировка сроков и объемов выполнения работ из-за организационных и управленческих помех в достижении запланированных показателей [2, с.9].

В планово-экономической и трудовой деятельности персонала на отечественных промышленных предприятиях повсеместно используются соответствующие показатели и нормативы расходования трудовых, материальных и иных производственных ресурсов. В состав любой системы трудовых нормативов и норм затрат труда на производство единицы или другого объема выпуска и продажи продукции входят обычно следующие нормативные показатели: нормы времени, нормы выработки, нормы обслуживания, нормы численности, нормы управляемости, нормированные производственные задания. Данные виды норм труда не исчерпывают всех характеристик трудовых, технологических и производственных процессов, и поэтому каждому современному предприятию для планирования своих затрат и результатов нужны также нормативы затрат рабочего времени и рабочей силы на производство продукции. К первым относятся нормативы длительности трудовых процессов, трудоемкости выполняемых работ и численности различных категорий персонала. Нормы затрат рабочей силы определяют допустимые показатели расхода физической и умственной энергии человека, степени интенсивности труда, темпа и скорости работы, тяжести, утомляемости и условий труда персонала.

Сложность современного прогнозирования и планирования заключается в том, что некоторые макроэкономические процессы, скажем, кризисы и забастовки, вообще не поддаются никакому планированию. Ряд отдельных микроэкономических показателей, в какой-то мере характеризующих текущее состояние внутреннего и внешнего рынков, деятельность конкурентов, объемы спроса и предложения пока также не обладают высокой степенью точности и достоверности. Отсюда вытекает наш вывод о том, что любое прогнозирование и планирование в условиях рыночной неопределенности может опираться только на применение неполных исходных данных. Это предполагает необходимость создания новой рыночной системы нормативов расходования материальных, трудовых и всех других редких ресурсов.

Методология, методика и технология перспективного прогнозирования и текущего планирования на различных предприятиях в самом общем виде определяют в целом содержание, объект, предмет и результаты всей плановой деятельности с учетом существующей рыночной определенности. В изучении экономического поведения производителей и потребителей нами были использованы два взаимосвязанных метода научных исследований: индуктивный и дедуктивный. Метод индукции предусматривает сбор статистической информации или фактических данных на самих предприятиях, последующий тщательный их анализ и формирование научных выводов и рекомендаций. Метод дедукции, наоборот, означает возможность получения новых знаний на основе построения теоретических гипотез, необходимость их практической проверки и подтверждения сделанных выводов. В нашей работе методы индукции и дедукции стали основой исследования реальных процессов на действующих машиностроительных предприятиях в Приволжском федеральном округе и Самарской области. Они явились не противостоящими, а взаимодополняющими друг друга методами исследования сложной проблемы экономической неопределенности.

Следовательно, современная экономическая теория и методы научного исследования, прежде всего, анализ и синтез, индукция и дедукция, должны служить фундаментом стратегического и тактического планирования и прогнозирования, в том числе и с учетом неопределенности перспективного развития и подъема российских промышленных предприятий. Они позволяют организаторам производства своевременно учитывать необходимость соответствующего изменения планируемого выпуска продукции, например, в зависимости от непрерывного роста цен на материальные ресурсы или падения спроса на товары, работы и услуги.

Основная цель настоящего исследования состоит в научном обосновании системы взаимодействия перспективного прогнозирования и текущего планирования трудовых и производственных процессов как механизма

снижения степени существующей неопределенности в повседневной экономической деятельности промышленных предприятий и организаций.

В соответствии с поставленными в работе целями объектом исследования выбраны производственные отечественные предприятия, действующие на территории Самарской области, Приволжского федерального округа и Российской Федерации. В качестве основного предмета исследования были приняты существующие на различных уровнях хозяйствования сложившиеся реальные социально-экономические отношения, применяемые методы прогнозирования, системы планирования, организации и управления производством, механизмы взаимодействия на предприятии производственно-технических и планово-управленческих функций, конечные показатели и результаты экономической деятельности в условиях существующей рыночной неопределенности.

Совместное стратегическое прогнозирование и тактическое планирование производства как целенаправленная внутрихозяйственная деятельность позволяют рассматривать одновременно множество взаимосвязанных политических, экономических, социальных, инвестиционных и других проблем с учетом их неопределенности как единую целостную систему. Во внутрихозяйственном плане-прогнозе отдельные его показатели или группы могут объединяться в комплексную систему социально-экономического развития предприятия и региона. Планирование всякой производственной деятельности по существу является процессом синтеза, результатом которого всегда становится некоторая прогнозируемая система, характеризующая совокупность взаимосвязанных частей единого хозяйственного комплекса. Оптимальный внутрихозяйственный план отражает в наиболее полной степени основные свойства, функции, цели и задачи всего предприятия. Всякая целостная система всегда обладает свойствами, которые отсутствуют у ее частей. Поэтому неосуществимые на этапе планирования решения, как утверждал в своих работах известный американский ученый Рассел Акофф, могут взаимодействовать между собой таким образом, что они дадут в будущем

реально достижимую систему планируемых производственных и экономических показателей предстоящей деятельности [3, с.32].

Общим предметом любой конечной деятельности на отечественных предприятиях и в организациях всех форм собственности служат обоснование и осуществление проектов текущих и перспективных планов и прогнозов их социально-экономического развития на краткосрочный и долгосрочный период. Рассмотрим сейчас основные статистические социально-экономические показатели изменения уровня жизни населения в Самарской области в последние годы с позиций их соответствия современным критериям. В таблице 1 приводятся достигнутые ключевые социально-экономические индикаторы роста благосостояния жителей области за весь рыночный период до 2018 года [4, с.81].

Таблица 1

Ключевые индикаторы уровня жизни населения в Самарской области

Основные социально-экономические результаты	Показатели
1. Среднемесячные денежные доходы на душу населения, руб.	28180
2. Рост реальных денежных доходов, %	103,6
3. Среднемесячная номинальная заработная плата, руб.	33754
4. Рост реальной заработной платы, %	110,7
5. Средний размер назначенных месячных пенсий, руб.	13879
6. Средняя величина прожиточного минимума на человека, руб.	9977
7. Численность населения с доходами ниже прожиточного минимума, тыс. чел.	418
8. Процент населения с доходами ниже прожиточного минимума	13,1
9. Соотношение пенсии к заработной плате, %	41,1
10. Соотношение пенсии к прожиточному минимуму, %	139,1

Приведенные ключевые индикаторы уровня жизни населения Самарской области отражают количественную и качественную характеристику десяти основных показателей благосостояния всех жителей региона и страны в целом: среднемесячные денежные доходы, рост реальной заработной платы, размер начисленной пенсии, величина прожиточного минимума и других. Эти статистические данные в общем случае свидетельствуют о неуклонном повышении с некоторыми колебаниями в ту и другую сторону всех показателей, находящихся примерно на среднем российском уровне. Однако

сравнительный анализ главных индикаторов российского и регионального уровня жизни населения с большой достоверностью подтверждает, что все они по своим абсолютным значениям находятся на позициях более низких, чем достигли многие или, точнее говоря, все западные европейские страны и даже некоторые бывшие республики Советского Союза. Данное сравнение требует, по нашему мнению, более подробного рассмотрения и анализа с высокой степенью определенности приведенных основных социальных индикаторов, характеризующих уровень жизни населения области, региона и страны в сопоставлении с ведущими мировыми державами. Это касается, прежде всего, среднемесячных доходов на душу населения и начисленной работникам номинальной заработной платы. В табл. 2 содержатся важнейшие показатели некоторых стран дальнего и ближнего зарубежья по достигнутому в 2020 году уровню оплаты труда своих работников [5].

Таблица 2

Рейтинг некоторых зарубежных стран по уровню среднемесячной оплаты труда

Наименование страны	Фактический ранг	Средняя зарплата, руб.	Ставка налогов, %
1. Дания	2	383904	52
2. Ирландия	5	337032	45
3. Япония	7	247876	20
4. Бельгия	8	243660	50
5. США	9	243102	25
6. Франция	16	206544	30
7. Канада	19	195362	20
8. Швеция	23	179366	30
9. Великобритания	26	167586	20
10. Эстония	32	96720	19
11. Чехия	34	90148	15
12. Литва	37	87978	24
13. Латвия	42	75484	23
14. Китай	49	61690	20
15. Россия	54	48956	13
16. Казахстан	65	30132	10
17. Украина	68	28520	18
18. Молдавия	71	27094	12

Как видно из приведенных сравнительных данных, Россия по уровню достигнутой в прошлом году среднемесячной оплаты труда персонала в мировом рейтинге среди стран дальнего и ближнего зарубежья занимает свое место лишь в середине шестой десятки с зарплатой в 48 тыс. руб. в месяц. Впереди нас не только такие ведущие западные европейские страны, как Швейцария, Дания, Бельгия, Франция и Англия, где среднемесячная зарплата превышает 300 тыс. руб., но и все бывшие наши прибалтийские республики – Эстония, Литва и Латвия с оплатой труда почти в два раза выше, чем в России. Особый финансовый интерес для российских собственников приватизированного крупного капитала должны представлять действующие в европейских странах ставки подоходного налога, составляющие в Бельгии и Дании свыше 50%. С учетом передового европейского опыта можно предложить для отдельных категорий российских не в меру богатых граждан, чей месячный и даже дневной доход превышает 1 млн руб., установить максимальную шкалу подоходного налога в размере 30%. Такая давно назревшая социальная мера позволит повысить оплату труда многим низкооплачиваемым работникам до недавно установленного прожиточного минимума, равного в этом году около 16 тыс. руб.

Одной из причин невысокого (минимального) уровня оплаты труда в российской экономике, видимо, явилось длительное отсутствие у нашего правительства стратегических планов и даже ориентиров на достижение европейских стандартов высокого качества жизни населения, роста сравнительного прожиточного минимума в России до уровня многих зарубежных стран. Как уже ранее отмечалось, в прошлом году, по данным Всемирного банка развития, первое место по величине прожиточного минимума занимал Люксембург с показателем 2344 доллара, что в переводе на российские рубли составляет сумму свыше 145000. Далее до пятого места идут Австралия, Швейцария, Новая Зеландия и Монако. На десятом месте оказалась Германия с показателями соответственно 1877 долларов или 116 тысяч рублей. США в мировом рейтинге по уровню установленного там прожиточного

минимума заняли только 17 место – 1257 долларов. Однако Россия с недавно утвержденным правительством по новой так называемой медианной методике минимальным размером оплаты труда (МРОТ) для трудоспособных граждан в сумме 12792 рубля в месяц находится только на 95 месте: дальше нас – Камбоджа, Суринам и много других развивающихся стран [6, с.15].

Следовательно, необходимо уже сейчас распространять в плановом и обязательном порядке на российских предприятиях во всех регионах определенный зарубежный и отечественный опыт неуклонного совершенствования производства и роста его эффективности, увеличения валового внутреннего продукта и повышения до средних европейских достижений существующего у нас низкого прожиточного минимума и уровня жизни людей. Это весьма важно, в особенности, в связи с теми неопределенными управленческими событиями, из-за которых не была выполнена правительством РФ программа «Стратегия 2020». К концу этого срока данной программой предусматривалось повысить уровень оплаты труда работников до 2700 долларов в месяц, увеличить зарплату преподавателей до двух средних значений по региону, снизить вдвое уровень бедности, индексировать минимальную оплату труда персонала, поднять средний размер пенсии до трех прожиточных минимумов.

Как свидетельствуют проведенные нами исследования, комплексная система планирования и организации труда и производства должна эффективно действовать на всех российских промышленных предприятиях и в коммерческих организациях. В ее состав, на наш взгляд, следует включить десять взаимосвязанных подсистем рациональной организации и управления трудовыми, социальными и производственными процессами [7, с.74].

Таким образом, разработанные на основе соблюдения принципа определенности стратегические и тактические планы-проекты и целевые показатели производственно-технического и организационно-хозяйственного развития отечественных предприятий и всех их подразделений могут стать в будущем важнейшими направлениями совершенствования социально-

экономической деятельности и повышения ее эффективности как на краткосрочный, так и на долгосрочный период.

Основные теоретические положения и практические рекомендации исследования были широко обсуждены на научно-практических конференциях международного и всероссийского уровня, апробированы в практической деятельности машиностроительных предприятий, изданы в научных трудах и монографиях, опубликованы в центральных журналах и учебниках для студентов экономических специальностей высшей российской школы. Были также использованы авторами в учебных планах, рабочих программах и методических пособиях при проведении лекционных и практических занятий на инженерно-экономическом факультете в Самарском государственном техническом университете и других российских высших учебных заведениях.

Важнейшим результатом настоящего исследования является подтверждение передовой практикой на российских и зарубежных предприятиях выдвинутого нами положения о необходимости расширения в рыночной экономике функций перспективного и текущего планирования как основы экономического прогнозирования повышения эффективности производства. Высшее руководство всех функционирующих в условиях неопределенных рыночных отношений промышленных предприятий должно иметь перспективные и текущие планы предстоящей производственной деятельности, знать какие виды и объемы работ следует выполнять, какие экономические результаты при этом будут достигнуты с учетом внутренних и внешних ограничений. Иными словами, всякий план как экономический прогноз должен быть всесторонне обоснован с научных и практических требований. Опыт отечественных предприятий доказывает необходимость наличия в настоящее время научных методов рыночного планирования и прогнозирования, а зарубежная многолетняя практика, как критерий истины, доказывает такую возможность осуществления экономических прогнозов в условиях реальной деятельности [8, с.194].

В работе раскрыта научная сущность категории «неопределенность» с широких планово-экономических позиций, как степени вероятного отклонения ожидаемых, прогнозируемых или запланированных показателей от заданного критерия развития экономики, установленной основной цели производственной деятельности на соответствующий краткосрочный или долгосрочный период. Выявлено ее значительное отрицательное влияние на достижение высоких конечных результатов производственно-хозяйственной и социально-экономической деятельности на предприятиях. Была доказана практическая необходимость и теоретическая возможность соблюдения принципов определенности, прогрессивности и оптимальности в процессе разработки стратегических и оперативных планов-прогнозов на промышленных предприятиях.

Как было установлено в исследовании, принцип определенности в планировании и прогнозировании процессов включает не только разработку планов, производственных заданий, но и их обязательное выполнение, а значит, необходимость соответствующего текущего контроля за ходом их осуществления. В отечественной экономической литературе и хозяйственной деятельности проблема оценки качества составления и выполнения планов ставилась неоднократно. Однако все попытки выработать критерии качества планов всегда упирались в вопрос о разграничении показателей качества разработки планов и итоговых показателей деятельности исполнителей соответствующих планов [9, с.156]. Наши исследования подтвердили, что в рыночных условиях качество всех планов и прогнозов можно оценивать с высокой степенью их определенности путем согласования и удовлетворения интересов потребителей.

В условиях рыночной неопределенности нами была предложена система относительных измерителей, характеризующих степень отклонения фактических показателей от их плановых значений. По расчетным численным показателям можно с достаточной для практики точностью оценивать уровень реальности и напряженности планов, степень их обоснованности и

прогрессивности, а также определенность и оптимальность [2, с.374]. Соответствующие показатели, например, коэффициент напряженности или прогрессивности планов нами предлагается рассчитывать на основе соотношения установленных плановых и действующих нормативных (прогрессивных) показателей по следующей формуле:

$$K_n = A_{пл} / A_{э}, \quad (1)$$

где K_n – коэффициент относительной напряженности (прогрессивности) планов, %;

$A_{пл}$ – планируемый или фактический показатель, *единиц*;

$A_{э}$ – эталонный или нормативный показатель, *единиц*.

При оценке качества составления или выполнения тех или иных разделов планов наибольшая сложность состоит в выборе объективных (эталонных) нормативов или стандартов, которые должны стать критерием равной напряженности, прогрессивности или допустимой степени определенности планов. Величина отклонения фактических или плановых показателей от эталонных (нормативных) будет свидетельствовать об уровне неопределенности планов-прогнозов: чем больше относительное отклонение, тем ниже степень точности и определенности прогнозируемых планов и, соответственно, выше уровень неопределенности итогов конечной трудовой и экономической деятельности.

В статье с научных и практических позиций были рассмотрены в совокупности сложные комплексные вопросы совершенствования стратегического прогнозирования и тактического планирования производства как важного механизма снижения неопределенности и соответствующего относительного повышения уровня определенности результатов экономической деятельности на промышленных предприятиях региона. Практическое подтверждение получила выдвинутая в нашем исследовании теоретическая гипотеза о преимущественном значении принципа определенности в совершенствовании всех существующих видов, форм и методов планирования

и прогнозирования экономической деятельности на российских предприятиях [10].

Некоторые актуальные проблемы рыночного планирования и прогнозирования остались пока не рассмотренными в данном исследовании. Это касается, в первую очередь, оценки показателей качества планов, обоснования прогрессивных эталонных нормативов будущих планов-прогнозов, установления оптимальных норм выработки для рабочих и норм учебной нагрузки для преподавателей. В советской высшей школе, например, существовали разные нормы учебной работы для преподавателей: ассистентов, доцентов и профессоров. Средняя норма нагрузки составляла в пределах 720 часов в год. В рыночной неопределенности непомерно возросли нормы учебной нагрузки в отечественной высшей школе. Требуется поэтому сейчас дальнейшее совершенствование нормативной базы планирования в рыночной экономике, развитие методов разработки прогнозируемых показателей, включая не только сферу производства, но и образования, и медицины. Нуждаются также в продолжении научных исследований и глубоком теоретическом обосновании такие сложные практические проблемы, как обеспечение реальности, прогрессивности, равной напряженности и оптимальности плановых заданий разным категориям работников в зависимости от условий и интенсивности труда.

Разработанные научные положения, экономические системы, организационные механизмы и методические рекомендации прошли практическую апробацию на производстве, признаны российской наукой и общественностью. Полученные авторами научно-практические результаты исследования могут служить основой для дальнейшего совершенствования теории и практики стратегического планирования и оперативного прогнозирования трудовой и экономической деятельности персонала в условиях рыночной неопределенности. Применение разработанных методических рекомендаций на производстве будет способствовать росту

социально-экономических результатов, повышению уровня жизни и благосостояния всех работников.

Список использованных источников:

1. Маршалл А. Принципы экономической науки. Том 1. / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – 416 с.
2. Бухалков М. И. Планирование на предприятии. Учебник. 4-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 412 с.
3. Акофф Р. Искусство решения проблем / Пер. с англ. – М.: Мир, 1982. – 224 с.
4. Самарский статистический ежегодник. Официальное издание. - Самара: Самарастат, 2019. – 355 с.
5. Средняя зарплата в мире. Рейтинг 2020. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tyulyagin.ru/ratings/srednyaya-zarplata-po-stranam-mira.html> (Дата обращения 21. 06.2021)
6. Бухалков М.И., Кузьмин М.А., Сафронов Е.Г. Влияние управленческих механизмов на повышение эффективности экономической деятельности компании // Нормирование и оплата труда в промышленности, 2021, №3. С. 8-18.
7. Бухалков М.И. Организация и нормирование труда. Учебник. 3-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 424 с.
8. Ворст Й., Ревентлоу П. Экономика фирмы / Пер. с дат. – М.: Высшая школа, 1994. – 272 с.
9. Сыроежин И.М. Планомерность. Планирование. План. Теоретические очерки. – М.: Экономика, 1986. – 248 с.
10. Бухалков М.И., Кузьмин М.А., Сафронов Е.Г. Стратегическое планирование как механизм снижения неопределенности в экономической деятельности предприятий // Нормирование и оплата труда в промышленности, 2021, №6. С. 8–21.

М.Д. Власова
ФГБОУ ВО ЮУГМУ Минздрава России, г. Челябинск
А.В. Власова
Ур СЭИ (филиал) ОУП ВО «АТuCO», г. Челябинск

СИСТЕМЫ НАРОДНОГО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ – ВЫБОР СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА УРАЛЬСКИХ ТОРГОВЦЕВ И ПРОМЫШЛЕННИКОВ

Большинство проблем переустройства России в той или иной степени связано с поиском новых неадминистративных механизмов, повышающих эффективность государственного и общественного регулирования социальных процессов. Трудности, возникающие в процессе развития реформ, существуют на фоне радикальных изменений условий жизни людей, человеческих отношений, особенностей гражданского и профессионального развития самого человека. Необратимость этих преобразований во многом зависит от наличия сформированного гражданского общества. От того, каким оно будет в России, в свою очередь, зависит судьба производимых перемен и реформ. Составляющей гражданского общества должно стать усиление социальной активности граждан, как свидетельство глубоких трансформаций российской социальной действительности. В широком смысле социальная активность – это совместная согласованная деятельность членов общества как целостного субъекта исторического процесса по воспроизводству и развитию социальной жизни, ускорению общественного процесса. В этом плане представляет интерес благотворительная деятельность, так как с ослаблением государственной системы социального патронажа возросла необходимость внешнего участия в поддержке социальной сферы, и возрождение благотворительности как социального феномена стало закономерным явлением.

Интерес к этой проблеме в настоящее время вырос. Ее исследуют политики, историки, социологи, культурологи, экономисты. Для науки и практики общественной жизни представляют значение социальные предпосылки появления и развития благотворительности, социальные связи субъектов благотворительности на макро- и микроуровнях, их взаимодействие

с такими социальными институтами как идеология, культура, религия, экономика, место и роль благотворительности в воспитании гражданственности, патриотизма россиян. Опыт, накопленный в прошлые века, должен стать достоянием гласности, чтобы спровоцировать продолжение лучших российских традиций.

Немаловажной причиной благотворительной деятельности во все времена было осознание многими предпринимателями России своей личной ответственности перед обществом. Логика их рассуждений была примерно следующей: «Господь Бог дает богатство в пользование и требует по нему отчета, каждый человек несет ответственность за использование своего богатства и должен употребить часть средств на помощь нуждающимся, науке, народному образованию, здравоохранению». Трудно переоценить роль российских предпринимателей в истории частной благотворительности XIX – начала XX вв. Среди деятелей этого времени назовем московских предпринимателей – владельцев кожевенных и суконных фабрик братьев Бахрушиных, кондитеров Абрикосовых, уральских промышленников Демидовых, алтайских предпринимателей Платоновых и т.д. Масштабы их социальной деятельности впечатляют. Это удивительные люди, которые острее чувствовали и реагировали на больные вопросы общества, чем их современники. Они отдавали России, отдельным людям свою энергию, талант, душу, средства, которыми располагали. Конечно, наивно полагать, что с их помощью решались все социальные проблемы, но их возможности и положение в обществе давали возможность эффективно реализовать и продолжать генетически существующую в России традицию благотворительности. Их деятельность имела огромный общественный резонанс, и что самое важное, находила своих последователей. Благотворительность предпринимателей была разумной, рачительной (не расточительной), отличалась позитивным рационализмом. Братья Бахрушины по итогам каждого года выделяли значительные суммы на благотворительные цели в соответствии со своими возможностями. В 1887 г. в Москве они построили и открыли больницу,

передав 210 тыс. рублей в неприкосновенный ее фонд, на проценты с него содержались больные и функционировал построенный при больнице храм, дом призрения для неизлечимых больных. Адресность благотворительности – разнообразна: строительство и содержание приютов-колоний для беспризорных детей, ремесленных училищ, домов призрения престарелых артистов, бесплатных квартир для нуждающихся вдов с детьми и учащихся девушек. Суммы, выделенные на эти цели, впечатляют: двадцать лет с 1892 по 1913 гг. почти 4 млн рублей. Абрикосовы в 1889 г. построили и содержали в Москве бесплатный родильный приют и женскую лечебницу, при кондитерской фабрике открыли бесплатный детский сад. Для всех работников своих предприятий установили льготу – возможность купить продукты в десять раз дешевле их рыночной стоимости. На средства Демидовых было открыто несколько учебных и благотворительных заведений, реальных училищ, школ грамотности, больниц и аптек. По данным «Русского биографического словаря», изданного в 1905 г., ежегодный расход П.П.Демидова на благотворительные цели составлял к концу его жизни 250 тыс. рублей. П.П.Демидов являлся почетным попечителем всех демидовских благотворительных учреждений, основанных его предками и им самим. Перечень этих людей и их дел можно продолжать. Среди них достойное место занимают и наши земляки, предприниматели, купцы, общественные деятели: Архипов М.П., Покровский В.К., Колобин В.М., Чикин А.А., Туркин П.Ф. и др.

В пореформенный период Уральский регион характеризовался развитой горнозаводской промышленностью, пестрым этническим и религиозным составом населения, наличием больших изолированных сословных групп, особыми традициями социальной поддержки. Основные финансовые потоки частной и общественной благотворительности направлялись на призрение детей и стариков, что нашло отражение в организации сети детских приютов и богаделен. Пожертвования для богаделен были очень популярны в предпринимательской среде. Так, Николае-Святительская богадельня товарищества Я.Н. Бурдаков и Ко в Нижне-Туринском заводском поселке, была

основана в 1898 г. по инициативе платинопромышленников Бурдаковых, пожертвовавших 15 тыс. руб. и продолживших дело своего отца Я.Н. Бурдакова, который основал на приисках больницу для рабочих и походную церковь. Богадельня в с. Челны Елабужского уезда полностью содержалась на частные средства. Размер пожертвований был разным. В 1905 г. на содержание Верх-Исетской богадельни от потомственной почетной гражданки Е.Г. Тупиковой поступило 45 тыс. руб. След крупных пожертвований можно увидеть в названии богаделен, в частности, Сарапульская богадельня была названа в честь известного предпринимателя И.С. Колчина [1]. С 1813 г. в Оренбургской губернии неимущие илецкие поселяне призревались в Шапошниковской богадельне, названной по имени основателя ее, советника коммерции Шапошникова. В 1887 г. на средства, пожертвованные потомственным почетным гражданином Деевым, была открыта Деевская богадельня, где призревались оренбургские мещане. Богадельня имела свой капитал – 15 тыс. руб., из которых 10 тыс. пожертвованы Деевым и 5 тыс. вдовою купца О. Оглодковой.

Объектами благотворительности предпринимателей Урала являлись детские приюты, чья финансовая база оставляла желать лучшего. Например, Пермское губернское попечительство детских приютов, созданное в 1848 г., имело капитал в размере 3836 руб. 34 коп. серебром, собранных по подписке и по инициативе губернатора, крупного предпринимателя И.И. Огарева. В 1857 г. при приюте открылось сиротское отделение для девочек, а в 1863 г. основан особый «сиротский капитал» для пособий воспитанницам при их уходе из приюта. Эти средства формировались, в том числе и за счет благотворительных лотерей-аллегри, в организации которых большую роль играла жена губернатора, избранная попечительницей приюта. Под руководством ее прошли три лотереи, давшие чистую прибыль (15 тыс. 453 руб. 56 коп. [2]). Эта сумма по тем временам была очень значительной. На 1 января 1905 г. капитал приюта составлял уже 93349 руб. 59 коп. Детские приюты в заводских поселках Пермской губернии, существенно различались. Самым крупным был Верх-

Исетский сиротско-воспитательный дом имени С.А. Петрова (в 1907 г. 80 мальчиков и 115 девочек). Его основатель С.А. Петров оставил завещание, согласно которому, был построен этот объект, в распоряжение Екатеринбургской городской думы передал капитал, используемый попечительным советом сиротско-воспитательного дома для содержания сирот. В финансировании заводских приютов принимали участие крупные заводладельцы (Кыновский, Серебрянский, Каменский, Нижне-Тагильские убежища). Подспорьем для них были их постоянные пожертвования. В 1903 г. Каменскому детскому приюту учреждений императрицы Марии было пожертвовано 10 тыс. руб. коммерсантом И.Л. Баландиным. Деньги положили в банк, а на проценты содержался приют и при нем открылась богадельня [3].

Сельские приюты также получали помощь от благотворителей. Чаще это было характерно для сел с большими ярмарками и торжками, которые посещались городскими коммерсантами, приходившими на помощь особенно в неурожайные годы. Эту традицию можно иллюстрировать деятельностью екатеринбургских купцов Шадринского уезда: В.И. Дмитриев, приславший 200 пудов семенного овса, Е.И. Первушин, Д.Е. Ларичев – 50 пудов крупчатки, С.С. Шишкин – 50 пудов, Н.Е. Мелкозеров – 10 пудов ржаной муки.

Подобных примеров много, как свидетельствует история, российские предприниматели откликались на различные форс-мажорные ситуации, создавая общества спасения на водах, попечительные о тюрьмах общества, общества трезвости, поддержка общества Красного Креста, оказание помощи в годы войны населению и фронту. Например, ни государство, ни органы местного самоуправления долгое время не могли создать спасательные службы. Вот тогда пришли на помощь благотворительные организации. На Урале появились в Оренбурге, Перми, Уфе, Екатеринбурге и Елабуге окружные правления императорского российского общества спасения на водах. В деятельности их общества принимали участие предприниматели в Екатеринбурге: П.А. Конюхов, Д.А. Кругляшев, А.С. Соколов, Н.А. Терехов, И.Л. Фальковский, в Уфе – купечество.

Велика роль уральских предпринимателей в деятельности общества Красного Креста, они оказывали серьезную материальную поддержку обществам Красного креста. В Перми заводладельцы П.С. Досманов, М.И. и Е.И. Любимовы, В.А. и И.А. Поклевский-Козелл, А.Е. и О.Ф. Тупицыны, в Вятке купец Т.Ф. Булычев, в Уфе – А.Ф. Чижов. Будучи заметными личностями в торгово-промышленном мире Урала, они были членами управлений и комитетов, многие из них занимали высокие посты в губернии: в Уфе – губернатор А.С. Ключарев, в Перми – губернатор А.В. Болотов. В состав Уфимского управления Красного Креста входили также вице-губернатор Г.А. Толстой и губернский предводитель дворянства А.А. Кугушев. Во главе Екатеринбургского комитета Красного Креста в разное время стояли Е.А. Иосса, жена главного начальника уральских горных заводов, А.П. Котляревская, жена управляющего Верх-Исетским горным округом, активно участвовали в работе предприниматели И.М. Белиньков, А.Н. Первушина, П.И. Тарасов. Большую роль здесь играли управляющий городским филиалом Госбанка А.И. Кожевников, К.И. Рощенский, глава филиала Волжско-Камского коммерческого банка и его супруга Надежда Авдеевна. Женщины из семей предпринимателей, чиновников, имели немало свободного времени и с удовольствием работали на ниве благотворительности. Они были не только жертвователями, но и инициаторами благотворительных акций и лотерей.

В годы Первой мировой войны началось создание благотворительных организаций, оказывающих помощь действующей армии и семьям солдат фронтовиков. Одной из таких стал «Екатеринбургский дамский кружок» (1914 г.). Жены и дочери екатеринбургских предпринимателей: С. Агафурова, Л. Беленькова, М. Беренова, Е. Бурдакова, Е. Жирякова, Александра, Вера, Екатерина, Лидия, Мария и Ольга Злоказовы, Е. Ларичева, Е. Макарова, А. Первушина собирали значительные средства в пользу семей фронтовиков. Группа екатеринбургских предпринимателей учредила общественный лазарет, который и содержала его в течение всей войны, одновременно участвуя в финансировании других общественных и ведомственных лазаретов. По

примеру екатеринбургского купца Н.И. Макарова некоторые предприниматели создавали собственные лазареты. В русско-японскую войну 1904–1905 гг. екатеринбургский золотопромышленник П.А. Конюхов «... устроил на свои средства в доме на Главном проспекте лазарет на 10 кроватей, оборудованный всем необходимым: кроватями, постельным и носильным бельем» [4]. В 1904 г. уральский бизнесмен и владелец писчебумажных фабрик Иван Ятес отправил на фронт в части Забайкальского казачьего войска «...10 тысяч конвертов (в каждом конверте по 6 листов почтовой бумаги, 6 конвертов, 6 листов курительной бумаги и карандаш)» [5].

Среди организаций сферы общественного призрения существенную роль играли благотворительные общества. Они появлялись на Урале во второй половине XIX – начале XX вв. в городах (как правило, губернских и уездных), реже в заводских поселках по инициативе представителей общественности и предпринимателей Урала. В качестве примера можно привести деятельность благотворительного общества (1895 г.) села Талицкое Камышловского уезда Пермской губернии. Наследники пивоваренных и винокуренных заводов А.Ф. Поклевского-Козелл и владельцы фирмы сыграли основную роль в его создании, выступив и в качестве руководителей (например, некоторое время во главе стояла М.М. Поклевская-Козелл, жена одного из совладельцев фирмы).

Распространенной формой благотворительной деятельности обществ в конце XIX – начале XX века был сбор пожертвований по подписным листам, где самое непосредственное участие принимали активисты благотворительных организаций, предприниматели, банкиры, служащие уральских горных заводов. В период строительства глазной лечебницы пресса сообщала: «... на днях в комиссию по постройке бесплатной глазной лечебницы имени А.А. Миславского А.И. Фадеев передал 700 руб., собранные им по подписному листу» [6]. Особенно результативной была деятельность банкиров А. Кожевникова, К. Рощенского, руководителей филиала Госбанка и Волжско-Камского коммерческого банка. В указанный период на Урале сложился мощный костяк благотворителей и главной фигурой здесь стали

предприниматели. Львиная доля пожертвований как постоянных, так и разовых приходилась на них, прежде всего, на купцов и членов их семей. Эта деятельность была в центре внимания местных властей. Знакомясь с деятельностью благотворительных организаций в г. Троицке Оренбургской губернии, губернатор похвалил тех купцов, кто щедро жертвует средства на благотворительные цели и раскритиковал тех, кто остается в стороне, указав, что «...в городе имеется масса очень богатых купцов, которые до смешного мало внесли на общее дело, либо совсем ничего не внесли» [7].

Во второй половине XIX – начале XX вв. благотворительные капиталы играли значительную роль в финансировании духовных, учебных и медицинских учреждений. Преобладающей, как правило, была благотворительная помощь церквям и монастырям. Активно вкладывали средства в сооружение церквей благотворители Екатеринбурга, Елабуги, Оренбурга, Перми и других уральских городов, чаще, это было местное купечество. Особенно славилось кунгурское купечество, причем эта традиция уходила своими корнями в XVIII век. В 1755-1761 гг. кунгурский купец И.М. Хлебников построил каменный Успенский храм, а в 1768-1781 гг. Спасо-Преображенский храм [8]. В последующем веке кунгурские предприниматели продолжили дело своих предков. В 1847 г. на средства купца Ф.Л. Шмакова была сооружена кладбищенская Всесвятская церковь. В 1887-1890 гг. вокруг храма по инициативе старосты, купца Д.И. Елтышева, воздвигнута каменная ограда, куда пошли также средства (1 тыс. руб.) купца И.Е. Кобелева. В 1860 г. в Кунгуре была освящена Скорбященская церковь, построенная на пожертвованный купцом П.Е. Кузнецовым капитал в размере 24 тыс. руб. серебром, который пошел на строительство и украшение церкви, на ее содержание. В 1889 г. А.К., Г.К. и А.Г. Кузнецовы пожертвовали этой церкви 6 тыс. руб., 3 тыс. руб. поступило от купца С.Н. Чуватова. Кроме того, в разные годы церкви были пожертвованы 4 дома. В начале 1880-х гг. на деньги купцов А.С. и А.С. Губкиных, И.Т. и А.С. Ковалевых, Н.М. и Ф.С. Столбняковых была перестроена Тихвинская церковь. А. Губкин подарил храму колокол в 700

пудов [9]. На пожертвования купцов П.В. Васильева, А.С. Губкина, Е.С. Зырянова, И.И. Рязанова неоднократно ремонтировался и перестраивался один из главных кунгурских храмов – Иоанно-Предтеченский. В 1889 г. на средства купца А.П. Чулошникова была полностью обновлена его храмовая живопись. В 1892 г. начался его капитальный ремонт. Более 120 тыс. руб. серебром предоставил потомственный почетный гражданин А.Г. Кузнецов, добавив 10 тыс. руб. серебром на содержание храма. В 1896-1917 гг. на средства купцов Пономаревых был построен каменный Богоявленский собор и его три придела. В 1879 г. на средства купца Е.С. Зырянова началось сооружение богадельни, на втором этаже которой разместилась Михайло-Георгиевская домовая церковь, в 1889-1891 гг. на деньги М.И. Грибушина в Михайло-Антонино-Кирилловском сиропитательном приюте была построена Михайло-Архангельская церковь [10]. В 1893 г. Ф.С. Столбова профинансировала строительство домовой Николаевской церкви внутри местной тюрьмы. В 1874 г. скончался основатель одного из оренбургских храмов купец С.М. Деев. Об его деятельности в надгробной речи было сказано: «Почивший раб Божий в течение жизни являл многократные опыты веры и ревности о благолепии святых Божиих церквей; об этом свидетельствует боголепный храм сей, созданный им, вместе с его родителем и братом. Сколько богатых даров принесено почившим сему месту селения Божия? Соборный храм града нашего сохранит на века память о почившем, как своем благоукрашителе» [11]. Подобные слова можно отнести ко многим уральским предпринимателям. 27 января 1912 г. в Екатеринбурге состоялось освящение деревянного здания полкового храма 195-го Оровайского полка. По свидетельствам современников, строительство храма стало возможно благодаря пожертвованиям и личному участию местной благотворительницы А.Н. Вагановой. «Только благодаря ее щедрой отзывчивости Оровайский полк к Великому посту оказался владельцем собственного храма» [12], – писали современники.

Верхотурский купец М.Ф. Ушков в заводском поселке Кушвинском, в заречной части завода, построил церковь, а позднее пожертвовал ей 10 тыс. руб.

в качестве неприкосновенного капитала и двухэтажный каменный дом для церковного причта стоимостью 5 тыс. руб. В 1892-1897 гг. в с. Юшковском Екатеринбургского уезда был построен каменный храм, большей частью на средства (5 тыс. руб.) начинающего купца, торгующего крестьянина И.П. Алыбина. В 1903 г. в прессе появилось сообщение: «18 августа в д. Шабуровой Екатеринбургского уезда состоялась закладка храма в честь святителей Афанасия и Кирилла» [13]. Сооружение храма стало возможным благодаря пожертвованиям купцов И.Н. Алыбина и А.И. Кулаковой.

Нередко уральские купцы финансировали строительство храмов и монастырей по месту своего рождения. Например, на средства екатеринбургского купца В. Бебенина, уроженца Вятской губернии, в 1880 г. был основан Мариинский женский монастырь. Екатеринбургский купец М. Рожнов выделил средства для ремонта Кадомского собора. Известные елабужские купцы Дмитрий и Иван Стахеевы, всегда помогавшие елабужским церквям (И. Стахеев на строительство и ремонт церквей в Елабуге израсходовал около 500 тыс. руб.), в середине 1870-гг. пожертвовали по 1 тыс. руб. для сооружения одного из соборов Оренбурга. О деятельности елабужских благотворителей современники писали: «Богатство и благолепие городских храмов обязано щедрости богатых елабужских купцов. Чернов Ф.Г. положил капитал на вечные времена, из процентов которого через каждые 5 лет должна созидаться церковь в селении крещенных инородцев» [14]. Купец 2-й гильдии И.А. Трутнев из Каслинского заводского поселка внес средства на создание Казанско-Богородицкого женского общежительного монастыря, а в 1877 г. построил Казанско-Богородицкую каменную церковь с колокольней. Это строительство обошлось И.А. Трутневу в 25 тыс. руб., кроме того, он пожертвовал еще 4 тыс. руб. в качестве неприкосновенного капитала, с процентов которого шло жалованье священнику. Он же являлся щедрым жертвователем для церквей Каслинского завода. В 1901 г. он начал создание иконостаса в Петропавловском приделе Каслинской Успенской церкви. За огромный вклад в 1884 г. Иван Трутнев по духовному ведомству был

награжден орденом святой Анны 3-й степени и званием потомственного почетного гражданина Каслей, а 17 апреля 1904 г. ему был пожалован орден святого Станислава 2-й степени.

Е.И. Наседкина – представительница одной из наиболее богатых каслинских семей стала попечительницей Казанско-Богородицкого общежития, приобретя для него 6 усадебных мест, построив 3 жилых корпуса, пожертвовав Казанско-Богородицкой церкви напрестольное Евангелие, потир, напрестольную одежду и икону Казанской Божьей Матери. В 1876 г. она вместе с мужем купила для женского общежития 40 десятин земли, а позднее пожертвовала 2 тыс. руб. наличными [15].

Большие средства жертвовались на инвентарь, содержание, ремонт церквей и монастырей. Известный верхотурский купец А.М. Мухлынин пожертвовал Верхотурскому Троицкому собору капитал в 10 тыс. руб., проценты с которого предназначались на «поддержание храма и нужды соборного причта». Эту традицию продолжил его сын Иван. Современники отмечали, что Мухлыниным «... реставрирован малый придел в городском соборе, на что употреблено до 7 тыс. руб., заведены для того же Троицкого собора серебряные ризы на некоторые иконы, паникадила, облачения для священников и т.д., на что израсходовано до 3,5 тыс. руб. и соборному причту пожертвован капитал в 3 тыс. руб., проценты с которого должны поступать в пользу членов соборного причта» [16].

Сферой приложения благотворительного капитала также была система народного здравоохранения Российской империи. В истории Урала есть много примеров строительства больниц на благотворительные средства. Примером тому – 1849 год, когда по Уралу прокатилась эпидемия холеры. Тогда например, только кунгурский купец С.И. Фоминых пожертвовал 35 тыс. руб. на основание больницы. Эта инициатива развивалась и в последующие годы. В 1896 г. в том же Кунгуре на пожертвования купеческой вдовы А.И. Грибушиной была построена больница при Михайло-Антонино-Кирилловском сиропитательном доме, в 1899 г. ею же был построен родильный покой.

Широкой известностью пользовались Сарапульские лечебница и родовспомогательное заведение, основанные крупным предпринимателем У.С. Курбатовым, впоследствии носившие его имя.

Неоценим вклад уральских предпринимателей в народное образование. В 1910 г. в год 50-летия Екатеринбургской 1-й женской гимназии предприниматели внесли солидные пожертвования на ее развитие: О. Дрозжилова – 1200 руб., С. Ижболдин – 2500 руб., помощь нуждающимся ученицам оказали: Е.И. Первушин – 100 руб., братья Макаровы – 200 руб., О.И. Дрозжилова – 200 руб. Владелец Ревдинского горного округа В.А. Ратьков-Рожнов, много сделал для учебных заведений Петербурга, а у себя на Родине, в Ревдинском округе, основал церковно-приходскую школу, в 1913 г. выделил 3 тыс. руб. на содержание Ревдинского двухклассного училища. Немалые суммы в учебные заведения постоянно поступали от горнозаводчиков Абамелек-Лазаревых, Демидовых, Строгановых, Яковлевых и других.

Существенна роль благотворительных акций предпринимателей в деятельности школ повышенного типа, хотя она не являлась главным источником финансирования [17]. Тем не менее, благодаря участию средств предпринимателей, многие бедные ученицы освобождались от оплаты за учебу, получали именные стипендии. В Челябинской торговой школе, например, пожертвования в 1913/14 уч. году составили: [18] от Т-ва «Лаптевы и Манаевы» – 334,75 руб.; от Т-ва «Братья Покровские» – 245,64 руб.; от Русского торгового банка – 350 руб.; от Т-ва «В.Высоцкий и К» – 50 руб.; от Н.В.Покровского – 35 руб.; от торгового Дома и «Бр. Яушевы» – 200 руб.

Благодаря помощи предпринимателей на Урале была создана сеть библиотек. Их усилиями формировался книжный фонд. В 1869 г. верхотурский купец И.А. Мухлынин, избранный городским головой, стал инициатором создания Верхотурской городской общественной библиотеки, передав на библиотечные нужды 1200 руб. Купец П.А. Злоказов передал книги для библиотеки Каслинского общественного собрания, потомственный купец А.М. Симонов пожертвовал музею Уральского общества любителей естествознания

(УОЛЕ) в Екатеринбурге подшивку газеты «Екатеринбургская неделя» за 1879-1909 гг. В 1903 г. в этот музей поступила «...обширная библиотека ... состоящая из 320 отдельных названий книг научного содержания, преимущественно по геологии, есть редкие издания» [19] от профессора Аахенского института К.И. Фадеевым и библиотека почетного мирового судьи А.И. Кронеберга, подаренная его наследниками.

Выбор сферы приложения благотворительного капитала был достаточно четко мотивирован. Но почему одни предпочитали вкладывать средства в дело просвещения, другие на церковное строительство, третьи склонялись к меценатской деятельности? Естественно, ответить на этот вопрос гораздо труднее, чем подсчитать, сколько средств было вложено в ту или иную сферу благотворительной деятельности. С одной стороны, это было следование христианской этике, христианской традиции. С другой стороны, стимулом для участия в благотворительной деятельности зажиточного населения являлись различные формы морального и материального поощрения, практиковался государством. Так, в конце XIX – начале XX в. были награждены орденами попечитель Пермского реального училища И. Любимов, (Владимира 4 степени, в 1883 г.), председатель попечительного совета Челябинской женской прогимназии В. Покровский (Анны 2 ст., в 1891 г.), почетный попечитель Екатеринбургского Алексеевского реального училища А. Казанцев (Станислава 3 ст.). Золотыми и серебряными медалями были награждены некоторые попечители народных училищ и церковные старосты. Пермские купцы братья Федор и Григорий Каменские, основавшие Успенский женский монастырь, обеспечив его первичным капиталом в 50 тыс. руб., построившие ряд церковных зданий и купившие дома для Мариинской женской гимназии, убежища для детей бедноты и ночлежного дома, в итоге получили все ордена до св. Владимира 3 степени включительно и право участвовать в городском самоуправлении.

Иногда участие в благотворительности мотивировалось желанием увековечить имена предков. Братья Покровские: челябинские купцы первые

шаги на ниве благотворительности сделали после смерти отца (24 сентября 1873 г.) в память о нем. Они пожертвовали на приобретение дома для Челябинской женской прогимназии 1700 руб. В честь его, по решению императора Александра II, портрет их отца, К.И. Покровского, был установлен в одном из залов учебного заведения, а в день его смерти проводилась ежегодно панихида. Фамилия Покровских стала известна в высшей сфере государственной власти, братья получили реальную возможность заниматься активной общественной и государственной деятельностью. В.К. Покровский стал почетным мировым судьей, гласным городской думы, городским головой, получил многие государственные награды, в 1907 г. стал первым Почетным гражданином Челябинска. Второй брат стал членом Государственного совета России.

Немалые средства со второй половины XIX в. поступали на благотворительные цели по завещаниям предпринимателей и их семей. В частности, верхотурский купец И.А. Мухлынин завещал 5 тыс. руб. на санитарные нужды г. Верхотурья и 5 тыс. руб. на призрение бедных, его супруга, Мария Андреевна, по духовному завещанию оставила 5 тыс. руб. на Верхотурский детский приют. В 1909 г. купеческая вдова М.В. Бабушкина по духовному завещанию передала различным екатеринбургским учреждениям несколько десятков тысяч рублей [20]: 7 тыс. руб. и дом стоимостью 20-25 тыс. руб. был завещан глазной лечебнице имени А.А. Миславского, по 5 тыс. руб. городской Александровской богадельне и Верх-Исетскому сиротско-воспитательному дому им. С.А. Петрова, по 3 тыс. рублей Детскому убежищу благотворительного общества и Уральскому отделу союза по борьбе с детской смертностью, 4 тыс. руб. Дедюхинской богадельне в Пермской губернии.

Крупнейшее пожертвование в истории Екатеринбурга по духовному завещанию даже по общероссийским меркам было зарегистрировано в 1916 г. от О.И. Дрозжиловой, известной в прошлом золотопромышленницы и совладелицы торговой фирмы, Горному институту. В 1917 г. в прессе по этому поводу писали: «Екатеринбургскому Горному институту по завещанию

гражданки О.И. Дрозжиловой перешли капиталы первый в 225745 руб. 48 коп. и второй 65 тыс. руб., а всего в 290745 руб. 48 коп. Первый капитал остается по воле завещательницы неприкосновенным, проценты с него обращаются на образование стипендий для беднейших студентов без различия вероисповедания, второй капитал неприкосновенен временно и две трети процентов с него должны обращаться на приобретение книг для библиотеки института, а одна треть на премии за сочинения, поименованные в завещании» [21].

В дореволюционной России, когда не было развитого фабричного и страхового законодательства, отсутствовало пенсионное обеспечение, добровольная бескорыстная помощь нуждающимся со стороны предпринимателей имела важное значение в защите населения от деградации и физического вымирания и являлась показателем уровня нравственности и гуманности как предпринимателей, так и общества в целом. По мере формирования индустриального типа общества религиозно-нравственные мотивы уступали первенство мотивам социальным, вследствие чего, менялись и объекты помощи: акцент всё больше делался на сферах образования и здравоохранения.

Список использованных источников:

1. ГАСО. Ф. 93. Оп. 1. Д. 31. Л.4.
2. Пермский детский приют ведомства учреждений императрицы Марии // Вестник благотворительности. – 1897. – № 9.
3. Уральская жизнь. – 1910. – 12 декабря.
4. Уральская жизнь. – 1904. – 31 июля.
5. Уральская жизнь. – 1904. – 22 июля.
6. Уральская жизнь. – 1905. – 3 мая.
7. Уральская жизнь. – 1915. – 13 января.
8. Уральская жизнь. – 1903. – 22 августа.
9. Рапп В.В. Путеводитель по Кунгуру и Ледяной пещере. – Пермь, 1999. – С. 66.
10. ГАСО. Ф. 93. Оп. 1. Д. 36. Л. 15.
11. Оренбургские епархиальные ведомости.– 1874. – № 23. – 1 декабря.
12. Екатеринбургские епархиальные ведомости. – 1912. – 8 апреля.

13. Уральская жизнь. – 1903. – 22 августа.
14. Там же. С. 434.
15. Екатеринбургские епархиальные ведомости.– 1904. – № 12. - 16 июня.
16. Кривошеков И.Я. Словарь Верхотурского у. Пермской губ. – Пермь, 1910. – С. 219.
17. ОГАЧО. Ф. И-9. Оп. 1. Д. 63. Л. 11.
18. Отчет за 1914-15 уч. год Челябинской торговой школы. Обработал В.Н. Август, инспектор школы. – Чел. тип. Л.Б Бреслиной, 1915 г.
19. Уральская жизнь. – 1903. – 24 сентября.
20. Микитюк В.П. Общество попечения о начальном образовании в г. Екатеринбурге и его уезде // Этнокультурная история Урала XVI – XX вв. – Екатеринбург, 1999. – С. 230-233.
21. Там же.

С.П. Галеев, Н.В. Киреева
Ур СЭИ (филиал) ОУП ВО «АТусО», г. Челябинск

ПРОБЛЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЯ РЕГИОНОВ КАК ДРАЙВЕР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Современная экономика России переживает достаточно тяжелый период. Государство ставит перед собой целый ряд задач, связанных с исполнением государственного бюджета: обеспечение военной сферы, социальной сферы, финансирование инновационный проектов, медицины, научных исследований.

С началом специальной военной операции акцент приоритетных направлений государственного финансирования сместился в сторону военно-промышленного комплекса. Стране требуется продукция ВПК, выполненная в строгом соответствии с гособоронзаказом и точно в установленный срок. Кроме того, стоит вопрос и о себестоимости производимой продукции, работ, услуг, поскольку стоимость гособоронзаказа напрямую влияет на эффективность использования государственных средств и на экономию государственного бюджета.

Важнейшее значение в экономике в этих условиях приобретает энергетический сектор, поскольку электроэнергия и газ не только обеспечивают

промышленное производство, в том числе и военное, но и формируют систему нормального и необходимого жизнеобеспечения в социальной сфере, для рядовых граждан нашего государства.

Рынок энергоресурсов имеет особенности, связанные со спецификой производства электроэнергии и газа. Электроэнергия – весьма специфический «производственный запас», или материал, который не подлежит складированию. Это обстоятельство определяет условия продажи электроэнергии. Производитель начинает производственный процесс фактически, по заказу потребителя, то есть имеет место позаказное планирование.

Далее производитель должен продать всю произведенную на заказ продукцию, то есть электроэнергию, поскольку он не может положить произведенный излишек на склад, равно как и покупатель не может положить себе на склад страховой запас этого ресурса. В случае, если в силу производственных или иных причин покупатель хочет изменить закупаемое количество электроэнергии (по сравнению с плановым предварительным заказом), у производителя возникают проблемы.

Это связано с тем, что для производства электроэнергии используются производственные мощности, например, турбины, которые требуют вывода на рабочий режим, это холостой режим, на котором нет выхода готовой продукции. Только после достижения определенного уровня температуры, мощности, скорости, иных технических параметров, силовое оборудование начинает производство электроэнергии.

Расходы на холостом режиме достаточно велики. Если этот процесс происходит на угле, то выход на рабочий режим может занять в среднем 8 часов, иногда и больше, то есть больше одной смены оборудование работает только на то, чтобы выйти на необходимые производственные показатели. Если силовое оборудование работает на газу, то процесс выхода на рабочую

мощность может занимать 4–5 часов, что также связано с весьма существенными финансовыми затратами³.

Энергетики называют эти расходы «постоянными затратами», поскольку размер этих расходов не зависит от количества производимой продукции. В случае отказа клиента от плановых объемов продукции (например, снижения объема заказов), энергетики сталкиваются с ростом себестоимости, т.к. мощности выведены на рабочий режим в соответствии с плановым заказом, то есть постоянные расходы уже понесены, а клиент хочет оплатить меньшее количество продукции.

Аналогичная проблема возникает и в случае, если клиент увеличивает фактическое потребление по сравнению с планом. То есть предварительная договоренность была на один объем, цена рассчитана в соответствии с этим объемом, а по факту нужны дополнительные производственные мощности, которые также требуется выводить на рабочий режим, то есть производитель несет дополнительные расходы, не заложенные в изначальной цене.

Аналогичная ситуация имеет место и при добыче и транспортировке газа, где при изменении заказов потребителей требуется подключение дополнительных насосов и иного технологического оборудования. Именно эти обстоятельства послужили причиной возникновения на рынке сбыта энергоресурсов принципа «бери или плати», в соответствии с которым клиент, изменяющий свой плановый заказ, несет финансовые санкции. Причем таким образом наказывается отклонение в любую сторону, в большую или в меньшую.

В сфере электроэнергетики это выражается в существовании рынка на сутки вперед (РСВ), на котором электроэнергия продается по оптовым ценам по плановым заявкам на сутки вперед. В случае отклонения плановых производственных показателей от фактических, клиент попадает на рынок отклонений, так называемый балансирующий рынок (БР), где он продает

³Данные цифры приведены в соответствии с консультациями специалистов ПАО «Челябэнергосбыт» в рамках подготовки конференции о Стратегии развития Челябинской области на период до 2030 года, в 2015 году.

излишки электроэнергии или докупает недостающее количество. Такой механизм закупа электроэнергии доступен только участникам оптового рынка. Для получения данного статуса необходимо выполнить целый ряд технических и экономических условий, что доступно только крупным игрокам. Число участников оптового рынка электроэнергии не велико. В Челябинской области, например, во втором десятилетии нашего века оно не переваливало отметку в 10 предприятий.

Все остальные промышленные потребители вынуждены довольствоваться розничным рынком электроэнергии, где цены, естественно, выше, чем на оптовом рынке. На розничном рынке также требуется посуточное планирование энергопотребления, нужно подавать заявки на оптовый рынок (РСВ). Но делается это через организацию, поставщика электроэнергии, который, закупая электроэнергию на оптовом рынке, продает ее розничным потребителям. Розничным клиентам предлагается 6 ценовых категорий, стоимость электроэнергии в них зависит от того, как клиент предполагает планировать свое энергопотребление. Для тех, кто в принципе не собирается заниматься планированием, предлагается первая ценовая категория, с самой дорогой стоимостью киловатт-часа. Такая дороговизна связана с тем, что за потребителя электроэнергию планирует поставщик, и таким образом потребитель оплачивает поставщику стоимость этих работ. Примечательно, что этот самый дорогой способ покупки электроэнергии в ряде случаев применяют довольно крупные предприятия, работающие в сфере военно-промышленной продукции и реализующие свою продукцию в сфере гособоронзаказа.

Так, например, в 2017 году нами проводилось исследование на ОАО «Гидроагретат» и ОА «ПМЗ «Восход», производящих запасные части для современных российских истребителей, в рамках которого было установлено, что предприятия находятся на первой ценовой категории, то есть покупают самую дорогую электроэнергию. При этом предприятия контролируются со стороны государства, в том числе в части формирования себестоимости продукции, и при приемке гособоронзаказа проверяется и состав затрат,

включаемых в себестоимость. Как нам пояснил главный энергетик этого предприятия, при формировании плановой себестоимости он смотрит, какую сумму он потратил на электроэнергию в прошлом году, и в плане себестоимости на следующий год он увеличивает ее, как он выразился, «примерно на уровень инфляции», то есть речи о планировании электроэнергии в натуральном выражении, в киловатт-часах, в принципе не идет. А для подачи заявки на розничный или оптовый рынок электроэнергии необходим именно натуральный показатель.

Прочие ценовые категории, помимо первой, требуют уже некоторого напряжения от клиента в плане получения плановых цифр энергопотребления. Вторая категория, например, требует дифференциации по зонам суток, третья и четвертая ценовая категория еще не предполагают почасового планирования электропотребления, но отличаются тарифами: на третьей ценовой категории двуставочный тариф в части покупки и одноставочный тариф в части передачи электроэнергии, на четвертой ценовой категории двуставочный тариф, как в части покупки, так и в части передачи электроэнергии.

Пятая и шестая ценовая категория уже требуют почасового планирования энергопотребления и также отличаются тарифами: на пятой ценовой категории применяется двуставочный тариф в части покупки и одноставочный тариф в части передачи электроэнергии, на шестой ценовой категории двуставочный тариф как в части покупки, так и в части передачи электроэнергии.

Таким образом, механизм приобретения электроэнергии на сегодняшний день стимулирует потребителей к более точному планированию энергопотребления. На сайтах поставщиков электроэнергии можно увидеть следующие рекомендации: если потребитель не в состоянии обеспечить точность планирования 3% или менее, ему невыгодно переходить на 5 или 6 ценовые категории [1].

Более того, стоимость приобретенных энергоресурсов будет зависеть и от равномерности производственного процесса. Потребителям, у которых число часов использования мощности меньше 6000-7000 часов, не рекомендуется

применять двухставочный тариф на передачу электроэнергии (4 и 6 ценовые категории) [1].

Добавим, что потери потребителя при неточном планировании выражаются не только в изменении цены, но в наложении на потребителя штрафных санкций за так называемый «небаланс». Так, например, при проведении нами исследований в сфере планирования энергопотребления при подготовке к той же конференции о Стратегии развития Челябинской области на период до 2030 года, в 2015 году, нами получены следующие данные, которые опубликованы в монографии: по данным ООО «Мечел-Энерго», за период с 2010 года по 2015 год, оценочная стоимость некорректного планирования составила 261646 тыс. руб. Из них за счет ценовой разницы РСВ и БР – 61035 тыс. руб., и за счет небаланса БР 200610 тыс. руб. [2, приложение 6]. То есть штрафы за так называемый «небаланс» составили 80,7%. Напомним, что ООО «Мечел-Энерго» являлся участником оптового рынка электроэнергии на указанные даты.

Аналогичная ситуация имеет место и на рынке газа, где условия продажи газа регламентируются Правилами поставки газа в РФ [3]. Согласно данному документу, сохраняется так называемый «коридор» отклонений выборки газа от плановой заявки: в пределах 20% при уменьшении выборки и 10% при увеличении фактической выборки от плановой заявки. При выходе фактического потребления предприятия из этого коридора к покупателю начинают предъявляться штрафные санкции. Санкции выражаются в использовании повышающих коэффициентов к цене газа: с 15 апреля по 15 сентября данный коэффициент составляет 1,1, с 16 сентября по 14 апреля коэффициент увеличивается до 1,5.

За период 2010-2014 годы были получены следующие данные:

– За 2014 год по Челябинской области затраты на электроэнергию в себестоимости промышленных производителей составили 4,5%, затраты на газ – 5,3 %.[2, приложение 1] Можно сделать вывод, что энергетические затраты занимают значительный удельный вес в себестоимости продукции у

производителей Челябинской области. Суммарная их доля составляет 9,8% (газ в совокупности с электроэнергией).

– За 2014 год переплата за газ, связанная с неточностью планирования, составила 7 958 283 038 тыс. руб. [2, приложение 2], суммарно за период с 2010 по 2014 год подобные потери составили более 25 триллионов рублей [2, с. 32].

– Суммарные потери, связанные с неточным планированием электроэнергии, за счет ценовой разницы РСВ и БР, составили порядка 1,5 трлн. руб. [2, с. 37]. Как мы уже отмечали выше, по данным ООО «Мечел-Энерго» потери, связанные с ценовой разницей, составляют порядка 20% от общей стоимости некорректного планирования. Следовательно, можно предположить, что за данный период стоимость штрафных санкций за «небаланс» могла составить порядка 6 трлн. руб., а общие потери от некорректного планирования порядка 7,5 трлн руб.

Как мы видим, проблема неточного планирования весьма существенная для предприятий, для субъектов РФ и для страны в целом. От завышения себестоимости, связанного с некорректным планированием энергопотребления, страдают рядовые потребители на рынке, покупая товары по завышенным ценам. Страдают сами промышленные потребители, поскольку теряют часть прибыли из-за высокой стоимости электроэнергии и газа. Страдает и государство, так как гособоронзаказ приобретается по повышенной цене, увеличивая, тем самым, расходы государственного бюджета.

Бюджет государства недополучает некоторую сумму налогов, поскольку, часть прибыли предприятия теряют из-за повышения расходов на энергоресурсы.

И, наконец, неточное планирование энергопотребления и недостаточно эффективное оперативное управление производством приводит к тому, что страдает энергосистема в целом, для которой идеальным состоянием является равномерная загрузка энергетических мощностей и равномерный график производства и энергопотребителей.

Конечно, достичь идеального состояния системы на практике крайне затруднительно, но это не означает, что под предлогом трудностей нужно отказаться от достижения данной цели. Необходимо ставить такие задачи, и предпринимать действия по их достижению.

Нужно отметить, что на этом пути основным препятствием являются не объективные, а субъективные обстоятельства, связанные с оппортунизмом, и личностными характеристиками лиц, ответственных за принятие решений. Опыт реализации нами исследовательских проектов на промышленных предприятиях Челябинской области показал, что руководители и собственники не заинтересованы даже в бесплатных предложениях по совершенствованию планирования энергопотребления и оперативного управления производством. Это связано с тем, что руководители крайне тяжело переживают предъявление доказательств о некорректности применяемых методик, особенно, если результаты исследования докладываются в присутствии их подчиненных.

Кроме того, внедрение новых разработок всегда требует усилий со стороны персонала предприятий, что также не приветствуется и не способствует внедрению передовых научных разработок.

Оппортунизм наблюдается также со стороны государственных служащих, не желающих участвовать в продвижении результатов научных исследований, в использовании их в практике работы промышленных предприятий. Так, например, в Тульской области чиновники ограничились рассылкой информации о новых методиках планирования и, получив от предприятий ответ о том, что подобные разработки им не требуются, прекратили все действия в части решения данной проблемы. Никто не проверял достоверность сведений, переданных в письмах от предприятий. В частности, утверждение о том, что они якобы располагают собственными разработками в данной области, легко опровергается статистикой – точность планирования потребления электроэнергии по РФ колеблется за период с 2010 по 2014 год от 4 до 10% (по данным Ассоциации НП Совет рынка), что недостаточно для того, чтобы избежать штрафных санкций за «небаланс».

Однако представители органов государственной власти, как отмечалось выше, не прилагают усилий к оценке заявлений со стороны промышленных потребителей энергоресурсов и усилий к оценке решения проблемы повышения энергоэффективности экономики государства.

Учитывая все вышесказанное, можно сделать следующие выводы:

1. Задача повышения энергоэффективности экономики государства имеет несомненную актуальность, учитывая масштаб потерь, которое государство несет в данный момент по причине некорректного планирования энергопотребления.

2. Препятствием на пути к решению данной задачи является не столько наличие объективных факторов, таких, например, как отсутствие методик планирования и управления производством, реализующих решение данной задачи с заданной степенью точности, а наличие, главным образом, субъективных факторов, таких, как сопротивление со стороны руководителей и собственников промышленных предприятий и государственных служащих.

3. Решение данной задачи должно лежать в сфере государственного управления, поскольку у ученых-энтузиастов недостаточно административных ресурсов для воздействия на лиц, принимающих решения в данной сфере. Данный тезис следует рассматривать через призму концепции о необходимости государственного участия в управлении экономическими отношениями. Мы придерживаемся позиции, что механизмы, так называемого, «свободного рынка» не способны обеспечить решение всего комплекса задач, стоящего перед государством в сфере экономических отношений. Помимо того, что отсутствие государственного регулирования приводит к победе субъектов, стремящихся к максимуму прибыли, а не к производству товаров, необходимых для незащищенных слоев населения (что недопустимо для гражданского общества), отсутствие госрегулирования приводит к бездействию лиц, принимающих решения в части выполнения государственных задач.

4. Решение задачи повышения энергоэффективности экономики государства должно лежать в сфере совершенствования мотивационных

механизмов государственных служащих, введения персональной ответственности за достижение поставленных задач, в том числе финансовой ответственности.

Список использованных источников:

1. https://www.energo-konsultant.ru/sovets/elektrosnabgenie/yuridicheskim_licam/vibor_varianta_tarifa_na_elektroenergiyu_cenovoi_k/Chto_takoe_cenovaya_kategoriya_elektroenergii/. (Дата обращения 20.01.2023 г.)
2. Дремов В. В., Киреева Н. В. Челябинск: Издательство ОУП ВО УрСЭИ (филиал) АТиСО, 2022 г.
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 1 ноября 2021 г. N 1901.

И.Д. Голышев
Ур СЭИ (филиал) ОУП ВО «АТиСО», г. Челябинск

РЕАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА НЕМАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА

Современные системы мотивации и стимулирования персонала в организации подвергаются критике за их недостаточную эффективность, как со стороны работодателей, так и со стороны работников. Работодатели, как правило, не удовлетворены производительностью и качеством работы работников. Работники, в свою очередь, не удовлетворены уровнем денежного вознаграждения и недостаточным вниманием руководства к индивидуальным достижениям.

Теоретические исследования и разработки в области мотивации и стимулирования также не всегда являются убедительными. Здесь существуют давние разногласия в части понимания основных терминов «мотив» и «стимул» (между психологами и менеджерами), определения целей, факторов мотивации и стимулирования, классификации методов (материальные и нематериальные).

В дальнейшем мы будем исходить из того, что «стимул» является внешним воздействием на работника организации. «Мотив» – внутреннее состояние работника, определяющее относительно постоянное трудовое поведение работника.

Выделяют материальные и нематериальные стимулы, материальное и нематериальное стимулирование. Исторически сложилось, что материальное стимулирование считается ведущим для формирования трудового поведения человека. «Поощрение и наказание рублем» – основной принцип, лежащий в основе создания систем оплаты и премирования работников. Многие поколения руководителей во всем мире (от Ф. Тейлора до наших дней) считают его важнейшим способом воздействия на производительность и качество труда. «Успех мотивации по типу кнута и пряника был так велик, что приятные ощущения от него до сих пор сохраняются у руководителей» [1, С.5].

В учебной и научной литературе необходимость использования нематериальных стимулов не отрицается. В работах российских ученых можно выделить несколько подходов к идентификации нематериальных стимулов.

А.Я. Кибанов к основным направлениям нематериального стимулирования персонала относит моральное стимулирование, организационное стимулирование, стимулирование свободным временем [2, С.72]. А.Д. Евменов и Е.А. Байков к нематериальному стимулированию относят организационное стимулирование, которое должно включать творческие элементы в процессе организации и в самом характере его труда, возможность участия в управлении, продвижение по службе, творческие командировки и пр. [3, С. 112]. По мнению С.А. Шапиро, к нематериальным стимулам «можно отнести: социальные (престижность труда, возможность профессионального и служебного роста), моральные (уважение со стороны окружающих, награды) и творческие (возможность самосовершенствования и самореализации)» [4, С.87]. Л.С. Ружанская выделяет следующие нематериальные стимулы: «награда; благодарность начальства; продвижение по карьерной лестнице; принятие

участия в управлении; приобщение к целям организации; развитие творческих навыков и умений; приобщение к корпоративной культуре» [5, С.67].

Во всех современных классификациях нематериальных стимулов авторы исходят из предположения, что предлагаемые формы и методы поощрений будут востребованы со стороны работников (объектов управления). Поэтому основной современной проблемой реализации систем нематериального стимулирования является существование «разрыва» между ожиданиями субъектов управления (руководителей) от использования стимулов и реакцией объектов управления на эти стимулы. Ожидания от воздействия стимула у руководства выше, чем изменение реального трудового поведения работника в направлении увеличения и улучшения результатов труда.

Такой «разрыв» вызван тем, что нематериальные стимулы предназначены, как правило, для всех работников коллектива, а оценка значимости стимула для конкретного работника, восприятие конкретным работником – это индивидуальная реакция человека.

Ожидания субъектов управления заключаются в том, что работники организации под воздействием нематериальных стимулов будут увеличивать свой вклад в достижение общих целей. Цели для руководителей высшего уровня – это количественные и качественные показатели деятельности организации в целом, для руководителей среднего уровня – количественные и качественные показатели подразделения организации (департамент, цех, отдел и т.д.), для руководителей низового уровня – количественные и качественные показатели временной или постоянной производственной группы (команда проекта, бригада и т.д.).

С точки зрения предприятия (субъектов управления), создание стимулов всегда требуют определенных денежных затрат или трудовых затрат. Денежные затраты необходимы для выплаты заработной платы и премий, покупки определенных предметов и услуг, которые в дальнейшем будут использовать в качестве стимулов для работников (путевки, дополнительные страховки, аренда помещений для занятий спортом, досуга, оплата обучения и корпоративных

мероприятий и др.). Некоторые стимулы требуют осуществления затрат труда со стороны руководителей и специалистов. Например, управление карьерой работника, организация соревнования между подразделениями и отдельными работниками, награждение грамотами, почетными знаками и др. Эти трудовые затраты также имеют денежный эквивалент. Стимулов, не оцениваемых в денежном выражении, остается мало. Это, прежде всего, устная благодарность или порицание, публичная похвала или осуждение и т.д. Фактически – это все методы индивидуального психологического воздействия. Квалифицированный менеджмент организации всегда должен анализировать величину и структуру денежных затрат, в том числе и на стимулирование персонала, и оптимизировать эти затраты для повышения показателей эффективности.

Работники, в свою очередь, воспринимают нематериальные стимулы как неденежное вознаграждение. Да, человек может понимать, что у предприятия есть затраты на приобретение этих стимулов. Но он не производит личных трат, сохраняет уже заработанные и ожидаемые денежные поступления.

Именно благодаря такому восприятию нематериальных стимулов работниками (объектами управления) у части исследователей сложилось устойчивое мнение, что к нематериальным стимулам относятся все виды стимулов, не имеющие денежной формы. При этом необходимость финансовых затрат на создание этих стимулов не принимается во внимание.

Суть проблемы заключается в том, что нацеленные на всех членов коллектива нематериальные стимулы воспринимаются конкретными работниками не одинаково. Реакция на нематериальный стимул может быть двух видов:

- положительная;
- не положительная.

Например, возьмем оплату предприятием аренды спортивных занятий и помещений (фитнесс, бассейн, спортзал и т.д.). Руководство предприятия преследует здесь две цели: снижение заболеваемости (снижение расходов на

больничные листы) и повышение лояльности коллектива (снижение текучести кадров). В коллективе возникнет две группы работников.

Группа 1 положительно (заинтересованно) отреагирует на предоставленную возможность. В нее войдут люди, нацеленные на спортивный (здоровый) образ жизни и имеющие возможность посещать эти мероприятия (наличие соответствующего здоровья, доступность с точки зрения режима рабочего времени и транспорта).

Группа 2 объединит работников с «не положительной» реакцией на инициативу администрации. В нее войдут:

- работники, заинтересованные в занятии спортом, но не имеющими возможности заниматься в данном формате;

- люди, безразличные к занятию именно предлагаемым видом спорта, индифферентные к спорту вообще или имеющие другие интересы и приоритеты в части досуга.

- люди, испытывающие личную неприязнь к кому-либо из группы 1.

Такая реакция в коллективе возникает на любой, предложенный руководством нематериальный стимул: социальный пакет, стимулирование свободным временем, культурно-массовые мероприятия. У одних работников с «не положительной» реакцией отношение к такой форме нематериального стимулирования обычно выражается в формулировке: «Дело хорошее, пусть занимаются, но это не для меня». Другая возможная формулировка: «Почему-то на одних тратят деньги, а на других не обращают внимания». Главный вывод для работодателя: он не может охватить и удовлетворить все не денежные интересы работников. Наверное, такой задачи перед ним и не должно стоять. При этом, в случае ряда обстоятельств, внедрение нематериальных стимулов может привести к росту конфликтности в коллективе. Наличие системы оплаты труда обязательно для любой организации согласно законодательству. Обязанность осуществлять материальное вознаграждение за фактически выполненную работу на работодателя возложена государством. Однако,

внедрение нематериального стимулирования – это прерогатива и инициатива руководства организации.

Для многих работников организации используемые нематериальные стимулы не мотивируют их к труду большей производительности и лучшего качества. Предлагаемые им нематериальные стимулы не всегда могут удовлетворить их потребностям и отвечают их ожиданиям. Однако, для менеджмента организации изучение индивидуальных потребностей и ожиданий работников – очень трудоемкое и затратное мероприятие. А необходимость проведения таких мероприятий в условиях действующего предприятия еще требует серьезных обоснований. Поэтому актуальным остается вывод Е.К. Завьяловой о том, что «нематериальные методы пока в большей степени выполняют традиционные функции удержания и повышения лояльности персонала, а не представляют собой систему, направленную на достижение долгосрочных устойчивых результатов» [6].

Если к вышесказанному добавить еще частую нехватку финансовых средств у предприятия на стимулирование, в том числе на формирование нематериальных стимулов, то вполне объяснимо стремление руководителей многих организаций либо отказаться от нематериального стимулирования вообще, либо минимизировать его разнообразие и затраты на эти мероприятия.

Для усиления заинтересованности руководителей предприятия в использовании нематериальных стимулов возможно использовать следующие пути.

1. Воспитание и обучение современных руководителей всех уровней новым, гуманистическим подходам к персоналу организации. Это – эволюционный путь, долгий и трудный процесс изменения мышления руководящих кадров. Но он является единственным способом надежного внедрения принципов гуманистических подходов управления персоналом в практику деятельности предприятий.

2. Введение государственных нормативов на формирование фонда нематериального стимулирования. В этом случае, возможно предоставить

предприятию определенные преференции, например, налоговые – относить все затраты на нематериальное стимулирование на себестоимость произведенной продукции (услуг).

Список использованных источников:

1. Лукьянова Н.А. Мотивационный менеджмент: учебное пособие [электронный ресурс] / Н.А. Лукьянова. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2011. – 106 с.
2. Кибанов, А. Я., Баткаева, И.А., Митрофанова, Е.А., Ловчева, М.В. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: Учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 524 с. – (Высшее образование).
3. Теория менеджмента: учебник в 2 ч. Ч. 1. Теоретические основы менеджмента (бакалавриат) / Е. А. Байков [и др.]; под общ. ред. А. Д. Евменова. – СПб.: СПбГИКиТ, 2017. – 331 с.
4. Шапиро С.А. Мотивация / М.: ГроссМедиа: Российский Бухгалтер, 2008. – 150 С.
5. Общий менеджмент: учебное пособие / Л. С. Ружанская [и др.]; под общ. ред. Л. С. Ружанской, И. В. Котляревской. - Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2017. – 116 с.
6. Завьялова Е.К. Нематериальное стимулирование в современных системах управления персоналом российских компаний // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2007. – Серия 8. – Выпуск 1. – С. 157-184.

**ПРИМЕНЕНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО РЕСУРСА
ПО ПРЕДМЕТУ «ОКРУЖАЮЩИЙ МИР»
ДЛЯ ВНЕУРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ
СМЕШАННОГО ОБУЧЕНИЯ**

В настоящее время под информационной технологией обучения подразумевается педагогическая технология, которая применяет мультимедийные и программные средства для операций с информацией. Таким образом, информационная технология обучения – технический электронный ресурс, который помогает вести работу преподавателя и обучаемого, производить оценивание и способствует всестороннему развитию человека в процессе обучения. Использование электронных средств в обучении направлено на решение следующих задач:

- 1) побуждение когнитивных процессов познания обучающихся, которые оказывают воздействие на восприятие и усвоение знаний;
- 2) усиление мотивации младших школьников к учебной деятельности;
- 3) расширение форм обучения, увеличение количества и доступности разнообразных источников информации, простота её получения;
- 4) сокращение противоречий между повышающимся потоком информации и ограниченным временным периодом на её освоение;
- 5) совершенствование навыков совместной работы и группового познания [1].

В условиях информатизации образования для реализации содержательной линии «Человек и природа» в программах по учебному предмету «Окружающий мир» важным является широкое применение электронных образовательных ресурсов, позволяющих осуществлять личностно-ориентированный подход, гарантирующий высокое качество и успешность обучения. Вместе с тем, в доступной образовательной среде начального общего образования зачастую отсутствует дидактический материал, в полной мере отражающий содержание, структуру, методы, приемы и условия реализации

цифрового образовательного ресурса, отражающего региональные особенности субъекта Российской Федерации.

В данном контексте появляется необходимость в разработке цифровых образовательных ресурсов по предмету «Окружающий мир», включающих краеведческий материал о фенологических явлениях в природе для внеурочной деятельности. Это позволит младшим школьникам самостоятельно проводить фенологические наблюдения, не укладывающиеся в рамки учебного расписания по времени и не связанные с определенным местом их проведения всеми учащимися класса, фиксировать и интерпретировать их результаты в электронной образовательной среде.

В соответствии с региональной концепцией непрерывного экологического образования в системе общего образования Челябинской области на нашей кафедре разработан курс социальной и интеллектуальной направленности «Практическая экология для младших школьников». Он нацелен на формирование у детей первоначальных представлений о взаимосвязях в природе своего края, на формирование активной гражданской позиции, включающей ответственность за настоящее и будущее родного края. Планируемые результаты освоения курса соответствуют требованиям ФГОС НОО. Согласно принципу практической направленности обучения был подобран преимущественно тот материал, который возможно изучать посредством проведения наблюдений, постановки опытов, осуществления практической деятельности младших школьников в природе. Курс разработан доцентами кафедры Е.В. Григорьевой и Н.Н. Титаренко по заказу Министерства образования и науки и при поддержке Министерства экологии Челябинской области и введен как обязательный в учебные планы школ региона [2].

Совместно с кафедрой информатики ЮУрГГПУ в рамках государственного задания разработано содержание и структура электронного ресурса учебного предмета «Окружающий мир». Он называется «Эколого-краеведческие задания для младших школьников» и предназначен для

мониторинга образовательных достижений обучающихся 1-х классов, занимающихся в формате смешанного обучения по программе внеурочной деятельности «Практическая экология для младших школьников».

Электронный ресурс ориентирован на соответствующий уровень цифровой грамотности обучающихся 1-х классов. Было продумано оформление визуальных составляющих с учётом возрастных и психологических особенностей младших школьников. Элементы интерфейса имеют различия в цвете и краткие надписи, не отвлекающие школьников от содержательной части электронного ресурса.

В меню представлены три раздела курса (рис.1)



Рис. 1. Основное меню электронного ресурса «Эколого-краеведческие задания для младших школьников»

К каждому разделу есть список тем и всплывающее меню (рис. 2).

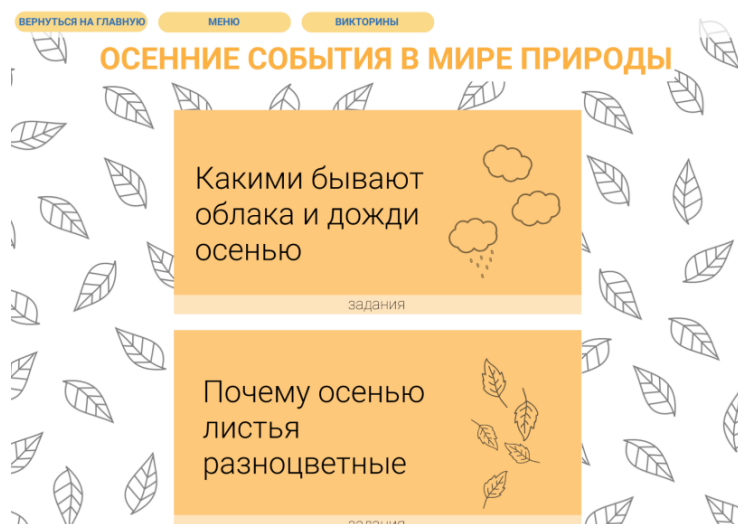


Рис. 2. Темы раздела «Осень» электронного ресурса «Эколого-краеведческие задания для младших школьников»

Внутри каждой темы помещены задания и ресурсы для их выполнения. При нажатии кнопки «Тема» для школьника отображается текст задания. Задания структурированы в разных форматах. Это рисунки, paint, интерактивные задания, например, с выбором ответа, установлением соответствий и т.д. (рис. 3)

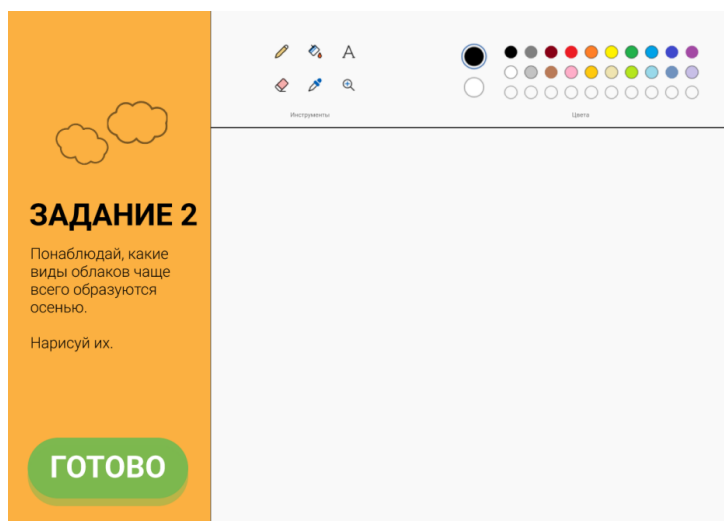


Рис. 3. Задания к теме «Какими бывают облака и дожди осенью»

При разработке программы мы учитывали разные уровни готовности школьников самостоятельно ориентироваться в интерфейсе, поэтому учли возможность организационной поддержки некоторых обучающихся при выполнении заданий. Самостоятельно школьник готов:

1. Читать предложенную справочную информацию и составлять небольшие рассказы.
2. Вставлять пропущенные слова в предложения.
3. Отвечать на вопросы закрытого типа (ответы могут быть представлены в виде картинок или слов).
4. Раскрашивать предложенные рисунки.
5. Делать рисунки самим или после просмотра видеосюжетов.
6. Отвечать на вопросы и выполнять задания при работе с QR-текой.
7. Загружать рисунки, фотографии, сделанные обучающимися.

Данное электронное приложение возможно использовать как на занятиях в классе, так и в процессе внеурочной деятельности в условиях смешанного обучения.

Применения в образовательном процессе электронных технологий предполагает соблюдение следующих технико-технологических требований:

- 1) работа должна осуществляться в локальном и сетевом режимах;
- 2) применяемые мультимедийные средства должны быть современными;
- 3) необходимо обеспечить стабильную бесперебойную работу технических средств;
- 4) обеспечить модерацию действий пользователей;
- 5) проследить целесообразность применения ресурсов;
- 6) адаптируемость, доступность, надежность, завершенность инсталляции и деинсталляции [3].

Важно применять рациональный и методически обоснованный подход к применению мультимедиа-ресурсов в процессе внеурочной деятельности в форматах смешанного обучения.

Список использованных источников:

1. Гафурова, Н. В. Педагогическое применение мультимедиа средств [Текст] / Н. В. Гафурова Е. Ю. Чурилова. – Москва :Litres, 2019. – 200 с.
2. Григорьева Е.В.Практическая экология для младших школьников:

Учеб. пособие по курсу внеурочной деятельности для I класса общеобразовательных организаций/ Григорьева Е.В., Титаренко Н.Н., Скрипова Н.Е. М.: ООО «Русское слово – учебник», 2022. – 64 с.

3. Мингазизова, Г. Г. Образовательные возможности мультимедийных технологий в развитии коммуникативной компетенции обучающихся [Текст] / Г. Г. Мингазизова // Вестник Казанского юридического института МВД России. – 2014. – №2. – С.84-87.

*Т.Ю. Железнова
ОАО «ЧМЗ», г. Челябинск*

ВЫБОР МЕТОДА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Снижение адаптивных способностей современных промышленных предприятий на фоне повышения турбулентности внешней среды ведет к постепенной утрате ими конкурентных преимуществ [1]. Усложнение условий хозяйствования обусловлено и целым рядом системных отраслевых проблем, характерных для промышленности, таких как: высокий физический и моральный износ основных фондов, дефицит квалифицированных кадров, технологическая сложность производства. Все это повышает потребность в инвестициях, что слабо реализуемо в условиях изначально низкой рентабельности деятельности промышленных предприятий. В современных условиях отсутствие собственной сырьевой базы и узкая технологическая специализация промышленных предприятий, требующие создания стабильных кооперационных взаимодействий, также снижают потенциал их оперативного реагирования на изменение рыночной конъюнктуры [1]. В этих условиях существенно актуализируется вопрос выбора метода стратегического управления наиболее адекватного современным условиям деятельности промышленных предприятий.

Для выявления эффективного инструментария стратегического управления в статье проведен анализ публикаций наиболее значимых и цитируемых авторов в области исследования [2,3,4,5,6,7]. Проведенный анализ позволяет классифицировать методы управления условно на две группы: методы, основанные на управлении по показателям, и методы, основанные на управлении по целям [8]. С целью проведения комплексной диагностики методов использованы следующие параметры оценивания: объект управления, ориентация на пользователя; структурированность и соподчиненность целей, степень вовлеченности персонала в процесс разработки целей. Сводные результаты диагностики представлены в таблице 1.

Дальнейший выбор наиболее адекватных современным условиям хозяйствования промышленных предприятий методов стратегического управления производился на основе их соответствия разработанным требованиям и критериям (рис.1). В процессе формирования указанных требований учитывались следующие ключевые особенности функционирования современных предприятий: быстрые изменения среды, необходимость постоянного поиска конкурентных преимуществ в условиях непредсказуемости и сложность управленческих ситуаций, обусловленную необходимостью менеджмента сосредоточивать усилия одновременно на большом количестве конкурентных параметров [8].

Диагностика методов стратегического управления

Параметры диагностики	Управление по показателям		Управление по целям			
	Метод управления на основе EVA	Метод управления Tableau De Bord	Метод управления на основе BSC	Метод управления на основе TPS	Метод управления на основе системы EP2M	Метод управления на основе системы Хосин Канри
Объект управления	Стоимость компании	Финансы, внутренние бизнес-процессы	Финансы, маркетинг, внутренние бизнес-процессы, персонал			Поток создания ценности для заказчиков
Ориентация на пользователя	Внутреннего пользователя		Внутреннего и внешнего пользователя			
Структурирование целей:						
иерархическая соподчиненность целей	Построение дерева целей компании на основе математической формулы показателя EVA	Функциональные показатели оцениваются на предмет существенности их влияния на целевые показатели	Наличие взаимосвязи между стратегическими и операционными показателями		Распространение общей стратегии организации сверху вниз на все нижние уровни организационной структуры	Наличие взаимосвязи между стратегией, показателями процессов и тактикой за счет каскадирования реляционных матриц
наличие финансовых и нефинансовых показателей	Использование только финансовых показателей, нет оценки факторов долгосрочного успеха	Учитывает финансовый аспект деятельности и функционирование внутренних бизнес-процессов	Сбалансированное количество финансовых и нефинансовых показателей		Использование финансовых и нефинансовых показателей	Целевые финансовые показатели соотносятся с факторами затрат и мерами по улучшению процессов
причинно-следственные связи между показателями	Строго детерминированы формулой	Недостаточная внутренняя логика между отдельными показателями	Последовательность перспектив содержит причинно-следственные связи. Последовательное каскадирование целей от уровня к уровню		Сложность системы для восприятия затрудняет балансирование КПЭ в соответствии с выбранной стратегией	Нелинейные причинно-следственные связи выявляются в процессе заполнения таблиц корреляции
Вовлеченность персонала:						
степень вовлечения сотрудников в разработку целей	Низкая. Ориентация на топ-менеджеров		Высокая. Участие от топ-менеджеров до линейного персонала	Наиболее высокая. Соотнесение личной и организационной сбалансированных систем показателей	Высокая. Участие от топ-менеджеров до линейного персонала	Наиболее высокая. Вовлечение на разных этапах от топ-менеджеров до всего рабочего персонала
перевод целей в план действий	Не реализован		На практике часто встречаются варианты без мероприятий	Реализовано до уровня индивидуальных планов сотрудников	Реализовано путем развития управленческих компетенций и формирования культуры постоянных изменений	Системно реализуется в процессе управления проектами и тактическими инициативами
взаимосвязь с системой мотивации	Жесткая связь вознаграждения и показателя EVA	Не всегда осуществляется	Возможна разработка индивидуальных показателей			Развитие потенциала работников путем непрерывного обучения и вовлечения

Источник: составлено автором на основе [8]

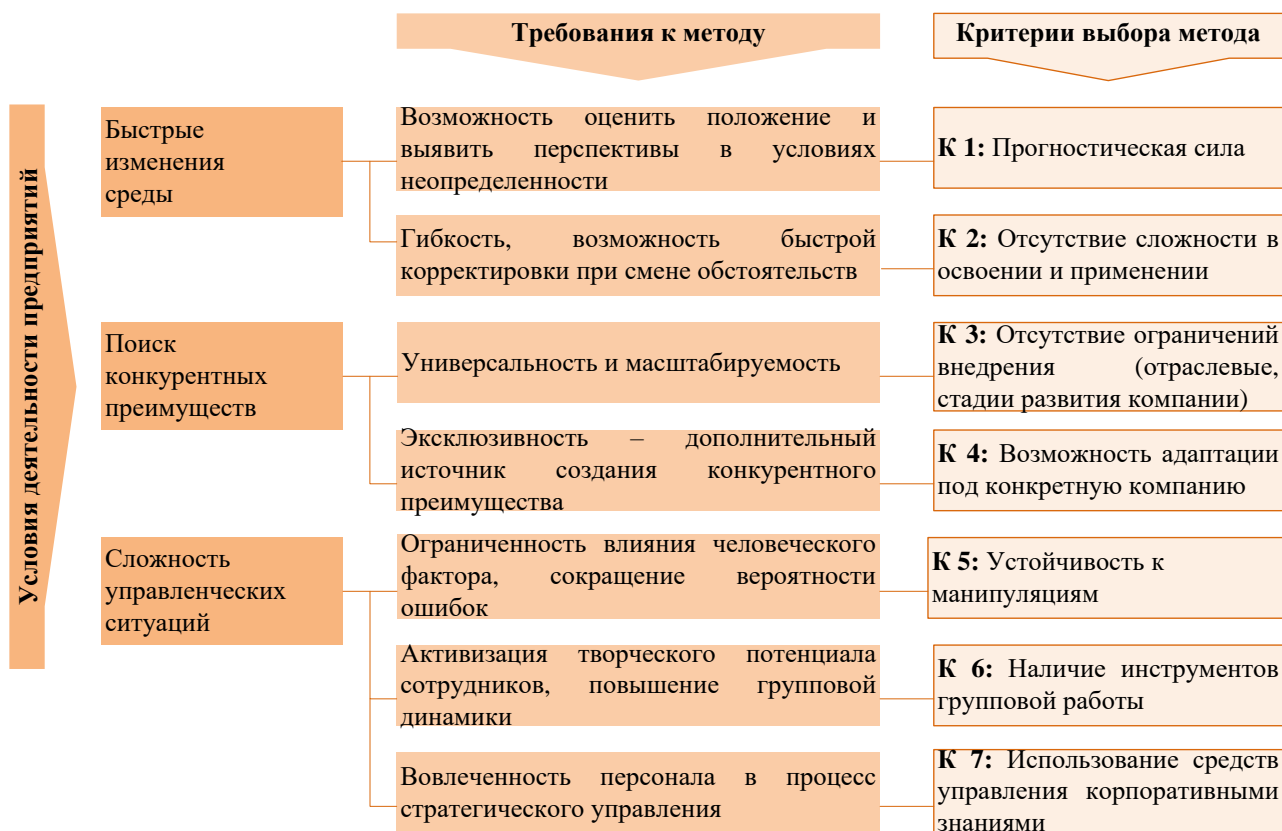


Рис. 1 Формирование критериев оценки методов управления

Оценивание соответствия анализируемых методов стратегического управления обозначенным критериям проводилось по следующей шкале:

- « - - » – низкий уровень соответствия;
- « - » – уровень соответствия ниже среднего;
- « S » – средний уровень соответствия (значение в расчетах равно нулю);
- « + » – уровень соответствия выше среднего;
- «+ +» – высокий уровень соответствия.

Результаты оценивания, а также выводы о потенциале стратегического управления на основе анализа основных достоинств и недостатков в разрезе каждого метода представлены ниже (табл. 2).

Оценка методов стратегического управления

Метод	Соответствие критериям	Достоинства	Недостатки	Выводы	
УПРАВЛЕНИЕ ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ Метод управления на основе EVA	К 1	++	Метод характеризуется относительной простотой разработки и внедрения, поскольку основан на использовании исключительно финансовых показателей, которые существенно проще измерить	Низкий уровень вовлеченности персонала в процесс разработки и декомпозиции целей (сложность для понимания нефинансовым персоналом). Высокая подверженность метода манипуляциям из-за жесткой связи с мотивацией	Низкий потенциал стратегического управления при автономном использовании (инструмент финансового управления)
	К 2	++			
	К 3	--			
	К 4	--			
	К 5	--			
	К 6	++			
	К 7	--			
Балл	-2				
УПРАВЛЕНИЕ ПО ЦЕЛЯМ Метод управления Tableau De Bord	К 1	-	Достаточно мощная информационная система для принятия управленческих решений, концентрируется не только на финансовых показателях, но и внутренних процессах, в основном нацеленных на повышение эффективности производства, и качества продукции	Метод обладает низкой прогностической силой, поскольку не позволяет в полной мере учитывать внешние факторы. Отсутствует понятный алгоритм перевода целей в тактические инициативы	Потенциал стратегического управления ниже среднего (инструмент финансового и оперативного управления)
	К 2	+			
	К 3	--			
	К 4	+			
	К 5	+			
	К 6	+			
	К 7	--			
Балл	-1				
УПРАВЛЕНИЕ ПО ЦЕЛЯМ Метод управления на основе BSC	К 1	++	Структурированность целей через определение связанных внутренней логикой перспектив деятельности и взвешенное соотношение финансовых и нефинансовых показателей повышает прогностическую силу метода. Высокая степень вовлеченности персонала в процесс управления также увеличивает управленческий потенциал	На практике часто используется модель управления по показателям без разработки тактических инициатив, что снижает эффективность системы с точки зрения обеспечения реализации стратегии	Потенциал стратегического управления высокий (простота в освоении и возможность адаптации под предприятие - источник создания дополнительных конкурентных преимуществ)
	К 2	++			
	К 3	+			
	К 4	+			
	К 5	+			
	К 6	++			
	К 7	++			
Балл	11				
УПРАВЛЕНИЕ ПО ЦЕЛЯМ Метод управления на основе TPS	К 1	--	Исключительно высокая вовлеченность персонала (акцентна личные цели сотрудников и их соотнесение с целями организации). Высокий управленческий потенциал (при удачном внедрении позволяет менеджменту организовать максимальный контроль процессов)	Чрезвычайно высокая сложность внедрения (включает в себя целую группу методов), что обуславливает большое количество ошибок внедрения и существенно удорожает внедрение	Потенциал стратегического управления высокий, но высокая сложность системы обуславливает высокую вероятность ошибок внедрения и манипуляции со стороны персонала
	К 2	--			
	К 3	--			
	К 4	++			
	К 5	++			
	К 6	-			
	К 7	++			
Балл	-1				
УПРАВЛЕНИЕ ПО ЦЕЛЯМ Метод управления на основе системы EP2M	К 1	-	Высокая прогностическая сила (охват различных аспектов деятельности). Система способна обеспечивать действенный контроль и быструю обратную связь, позволяющую своевременно принимать качественные управленческие решения	Система EP2M сложна для восприятия, требуют высокой степени квалификации персонала, его лояльности и вовлеченности в понимание общей стратегии, что в целом приводит к сложности внедрения	Потенциал стратегического управления высокий, но свободная регламентация системы повышает риск ошибок внедрения и манипуляции со стороны персонала
	К 2	-			
	К 3	-			
	К 4	+			
	К 5	+			
	К 6	S			
	К 7	++			
Балл	1				
УПРАВЛЕНИЕ ПО ЦЕЛЯМ Метод управления на основе системы Хосин Канри	К 1	-	Структурированность целей посредством анализа потока создания ценности для клиента (взаимосвязь удовлетворенности потребности клиентов посредством улучшения внутренних процессов, систематизации корпоративных знаний и непрерывным обменом этими знаниями)	Организация управленческого учета в соответствии с потоком создания ценности (усложнение внедрения на отечественных промышленных предприятиях с традиционным подходом к организации бухгалтерского и управленческого учета)	Потенциал стратегического управления высокий (высокий уровень вовлеченности персонала, использование инструментов групповой работы, снижение риска манипуляций)
	К 2	+			
	К 3	++			
	К 4	++			
	К 5	++			
	К 6	+			
	К 7	++			
Балл	9				

В целом проведенный анализ показал, что высоким потенциалом стратегического управления обладают методы, в основе которых заложено управление по целям. При этом методы управления по показателям, являясь скорее инструментами финансового либо оперативного управления, недостаточно эффективны с точки зрения стратегического управления. В то же время необходимо отметить, что комплексные финансовые показатели

(например, EVA) могут быть интегрированы с другими методами, что позволит увеличить эффективность управления в целом [9].

Два метода в числе методов управления по целям, несмотря на высокий потенциал стратегического управления в принципе, не удовлетворяют требованиям деятельности современных предприятий в полной мере. Универсальная система показателей деятельности (TPS) имеет хорошие перспективы, однако, учитывая исключительно высокую сложность ее внедрения, не соответствует уровню готовности российских промышленных предприятий к его применению в настоящее время. Система EP2M является достаточно сложной для восприятия, в том числе и ввиду ее свободной регламентации, поэтому требует высокой степени квалификации персонала. Низкая устойчивость к манипуляциям со стороны сотрудников, увеличивает вероятность ошибок разработки. Перечисленные факторы снижают привлекательность данного метода с точки зрения стратегического управления.

По итогам анализа в качестве наиболее перспективных методов стратегического управления определены методы управления на основе BSC и системы ХосинКанри. Метод BSC хорошо структурирован, имеет достаточно широкое распространение и легко адаптируется под деятельность любого предприятия. При этом ценность его применения, как полноценной системы стратегического управления на практике, зачастую снижена из-за использования модели управления без разработки тактических инициатив. Напротив, система ХосинКанри не столько позволяет разработать стратегический план, сколько является инструментом для развертывания существующего стратегического плана по организации и способствует успешной его реализации. Особую ценность данной системе придает высокий уровень использования инструментов групповой работы. Таким образом, наличие своих преимуществ у каждого из методов дают нам основание для дальнейшей разработки вариантов их интеграции с целью получения синергетического эффекта.

Список использованных источников:

1. Железнова Т.Ю. Турбулентность как комплексная характеристика среды современного промышленного предприятия / Т. Ю. Железнова, Е. Д. Вайсман // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2022. – Т. 16. – № 4. – С. 89–99.
2. Крылов С.И. Сбалансированная система показателей как аналитический инструмент стратегического управления в условиях современной рыночной экономики / С.И. Крылов // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – № 24 (105). – С. 2–10.
3. Stewart G.B. EVATM: Fact and Fantasy / G.B. Stewart // Journal of Applied Corporate Finance. – 1994. – no. 7. – pp. 71–84.
4. Pezet A. The history of the french tableau de bord (1885–1975): evidence from the archives / A. Pezet // Accounting, Business & Financial History, - 2009. – no. 19:2. – pp. 103-125.
5. Adams C., Roberts P. You Are What You Measure / C. Adams, P. Roberts // Manufacturing Europe, Sterling Publications Ltd. – 1993. – pp. 504–507.
6. Рамперсад К.Х. Универсальная система показателей деятельности: Как достигать результатов, сохраняя целостность / К.Х. Рамперсад; пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 352 с.
7. Джексон Т. ХосинКанри: как заставить стратегию работать / Т. Джексон; пер. с англ. – М: Институт комплексных стратегических исследований, 2008. – 248 с.
8. Железнова Т.Ю. Интеграция методов стратегического управления промышленным предприятием / Т.Ю.Железнова, Е.Д. Вайсман // Управленец. – 2022. – Т. 13, № 2. – С. 2–19.
9. Редченко К. EVAлюция сбалансированной системы показателей / К.Редченко. – Текст электронный // Корпоративный менеджмент. – 2002. – URL: <https://www.cfin.ru/management/controlling/evaluation.shtml>. Дата публикации: 28.05.2002

ОЦЕНКА ПОСЛЕДСТВИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Экономическая интеграция является ядром глобализации, так как последнюю эксперты часто выделяют как одну из реальных характеристик современной мировой экономики с определенными рычагами воздействия, способными определить дальнейший вектор мирового развития. Данный процесс оказывает влияние на такие сферы мирового хозяйства, как международное движение факторов производства, внешнеторговую деятельность, межгосударственные валютные и финансово-кредитные операции, производственно-технологические и научно-технические формы сотрудничества и обмена информацией.

К базисным составляющим глобализации экономики относят, во-первых, углубление интернационализации мировой производственной деятельности через создание конечного продукта в различных его формах. Во-вторых, это углубление интернационализации капитала. И в-третьих, при анализе этой темы нельзя не затронуть рынок труда, на котором также происходит углубление и усложнение существующих интернациональных связей и процессов, качественно меняется сфера международной торговли трудовыми ресурсами, развитие сферы услуг, увеличение масштабов миграции рабочей силы.

Одним из основных следствий экономической глобализации является то, что развивающиеся страны не стремятся создать у себя новые центры хозяйственного развития, а добровольно становятся «вторым эшелоном» мировой экономики, который напрямую зависит от первого – развитых стран. Наглядно это можно заметить при рассмотрении отдельных глобальных процессов, например, прямые иностранные инвестиции (ПИИ).

На сегодняшний день результаты по анализу потоков ПИИ абсолютно неоднозначны. Так, эксперты ЮНКТАД в своем докладе заявляют о сложности прогнозирования инвестиционного рынка в связи с политической ситуацией 2022 года, а также существующими санкциями, однако, они же заявляют о том, что вероятно, будет наблюдаться тот же уровень притока, который сохранился в 2021 году и соответствовал допандемийному (1,6 трлн долларов) и превышал на 20% показатель 2020 года, зафиксировав самый существенный приток в 10 странах, включая США, КНР, РФ.

Кроме ПИИ, другим численным индикатором процессов глобализации могут служить данные о межнациональных слияниях и поглощениях. Анализируя международную статистику, можно сделать вывод, что, хотя общая сумма и приближается к пиковым показателям, они ещё не превышены. Явно виден рост числа предприятий, добывающих и разрабатывающих ресурсы, компаний первичного сектора, что может являться следствием общемирового повышения цен на нефть и другие полезные ископаемые.

Ещё одним важным показателем является индекс глобализации, позволяющий оценить масштаб интеграции любого государства в мировое пространство и провести сравнительный анализ. Так, согласно последним данным, представленным на сайте КОФна 2021 год [4], у РФ в сравнительном рейтинге относительно высокий политический показатель, но низкий экономический, из-за чего она остается на срединных позициях, но учитывая вышеприведенные риски и негативные последствия сильной интернационализации, данная позиция не однозначно невыгодна для страны.

Одной из важнейших сущностных особенностей глобализации является то, что она может обострять отраслевое производственное неравенство, что связано с тем, что больший приток ресурсов получают экспортоориентированные сферы, когда тем предприятиям, что ориентированы на внутренний рынок приходится поддерживать свою «жизнедеятельность» за счет сокращения рабочих мест и оттока капитала. Некоторые аспекты глобализации обостряют экономические конфликты, например, из-за того, что

транснациональные корпорации ставят свои интересы выше государственных, роль национальных государств на мировом рынке ослабевает.

В целом глобализационный процесс порождает тенденцию к тому, что любые локальные экономические кризисы и колебания в одной стране отражаются на национальных экономиках других стран, так как имеют крайне тесную взаимосвязь.

В настоящий момент экономисты-аналитики прогнозируют несколько возможных тенденций в развитии глобализации в зависимости от наиболее активно действующих субъектов на мировой арене в это время. Если несмотря на существующее не самое выгодное положение лидирующую позицию всё-таки займут развивающиеся страны, то, объединившись, они смогут воздействовать на наднациональные организации, заставив транснациональные компании учитывать свои интересы. Эта тенденция наиболее предпочтительна, так как поддается ограничению и регуляции, учитывает интересы не только сильнейших экономических агентов, но и более хозяйственно слабых. Существует и иная точка зрения, заключающаяся в возможности регуляции интернациональных экономических процессов и деятельности ТНК. Этому мнению придерживаются большинство антиглобалистов-реформаторов, требующих демократизации и прозрачности принимаемых решений глобальными институтами.

Эксперты Всемирного банка высказывают схожее с предыдущим мнение, однако основную роль в подобных преобразованиях они отводят ВТО, которая и должна воздействовать на национальные правительства. Их программа изменения и контроля глобализационных процессов [4] делится по следующим сферам: в области торговли – снижение развитыми странами протекционистских барьеров в наиболее приоритетных для хозяйств развивающихся стран отраслях; в финансовой сфере – реформы по улучшению инвестиционного климата, развитие малого бизнеса и привлечение зарубежных фирм, сниженная коррупция и грамотно функционирующий бюрократический аппарат; в области образования и социальной защиты – субсидии на развитие

соответствующих институтов в развивающихся странах, смягчение перехода для них к динамичному рынку развитых государств, реструктуризация долгов.

Следующей из рассматриваемых в данной работе тенденций глобализации является заинтересованность основных агентов, выигрывающих от этого явления, в процветании и росте благосостояния всего населения планеты. Такой феномен объясняется тем, что с ростом доходов граждан возрастает и их покупательная способность продуктов ТНК. Сторонник данного пути развития А. Субботин предлагает разработать стратегию «второго золотого миллиарда», основанную на росте доходов и объемов потребления граждан, рассчитанную на 20-30 лет. Данная концепция включает программы по ликвидации глобальной бедности, а основными локомотивами должны стать крупные развивающиеся страны с хорошим экономическим потенциалом. Согласно исследованию экспертов банка GoldmanSachs, «к 2050 г. Россия сократит отставание от США по ВВП на душу населения с 13,2 до 1,7 раза, обойдет Германию и Италию по уровню жизни, но население сократится до 76 млн человек. Лидером станет Китай, который по размеру ВВП обойдет США в 2042 г., третьей экономикой мира – Индия». Однако, уже в 2022 году Президент РФ В.В. Путин называет данную идею неокOLONиальной и расистской [1].

И последней из основных тенденций современной глобализации можно назвать зависимость её направленности от главного её флагмана – США. Так, «Америка борется за открытую рыночную экономику, но при этом отстаивает и навязывает свое монопольное положение в ней». Данная зачастую агрессивная экономическая политика вызвала всплеск негодования среди многих стран и существенно повлияло на антиглобалистские мировые настроения.

В заключении стоит добавить, что экономическая глобализация хоть и не всегда предсказуема, но все-таки имеет циклический характер. Исходя из событий 2020-2022 года, ученые делают предположение о том, что глобализационные темпы явно идут на спад. Прежде всего, из-за пандемии в развитых странах значительно обвалились прямые иностранные инвестиции – более чем на 40% за 3 года. Безбарьерная торговля перестала устраивать

крупнейших рыночных игроков, например, Китай отвергает принцип США о «трёх нулях в торговле». Многие европейские страны ужесточили свою миграционную политику, так как, несмотря на дешёвую рабочую силу, значительно возрастают государственные расходы на социальную поддержку. Культурная сфера жизни общества также взяла курс на обособление и подчеркивание уникальных особенностей как крупных государств, так и отдельно взятых народов и наций.

Что касается России, то её глобализационные тенденции крайне противоречивы. С одной стороны, после её вступления в ВТО в 2011 году ВВП вырос совсем незначительно – всего на 4-5%, но с другой стороны, и предсказанного многими экономистами катастрофического падения не произошло. Уйдя от кризиса 1990-2000-х годов, Россия вернулась к промышленным объединениям и крупным госзаказам, однако, её доля в мировой экономике снизилась до 1,5%, так как большая глобализационная открытость и налаженное производство не дают гарантий экономического роста, а наша страна не всегда успевает обернуть текущие тенденции в свою пользу, как это делают развитые государства.

Список использованных источников:

1. Официальный сайт государственного информационного агентства ТАСС URL:<https://tass.ru/politika/15264159>(дата обращения 04.12.2022).
2. Официальный сайт Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД)URL:<https://unctad.org/>(дата обращения 04.12.2022).
3. Официальный сайт Всемирного банка URL:<https://www.worldbank.org/en/projects-operations/country-strategies>(дата обращения 04.12.2022).
4. Официальный сайт Швейцарского экономического института KOFURL:<https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>(дата обращения 04.12.2022).

РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В 2022 г. произошел ряд событий, которые позволили выявить степень устойчивости российской экономики. Россия 30 лет назад приступила к проведению рыночных реформ, что положило начало радикальным преобразованиям в стране и заложило основы долгосрочных тенденций, наблюдаемых в ней до настоящего времени.

Либерализация цен и последовавшие за этим интеграция России в глобальную финансовую систему, рыночные принципы взаимодействия экономических агентов определили контуры дальнейшего развития экономики РФ. Затем последовала реальная проверка на прочность отечественной экономики в ходе локальных и глобальных кризисов, а с введением пакетов санкций против РФ в 2022 г. и под влиянием масштабного геополитического напряжения и событий на Украине проверка на прочность достигла апогея. Часть российских активов за рубежом была заморожена, сложившаяся система мирохозяйственных связей испытала масштабную деформацию, а отечественная экономика вынуждена заново выстраивать механизмы внутреннего и международного развития.

В настоящее время наиболее уязвимым местом для функционирования большинства отраслей являются логистические цепочки, на которые повлияли разрыв деловых связей. Зависимость от импорта для большинства отраслей является значительной из-за невозможности в период до 3-х лет заменить основное импортное технологическое оборудование, например, в электроэнергетике, телекоммуникациях, сельском хозяйстве. Смягчают действие этого фактора альтернативные поставки материалов и комплектующих из стран, не поддерживающих санкции.

Доступ к финансовым ресурсам для большинства отраслей ухудшился из-за повышения ключевой ставки Банка России и сокращением доступности

рыночного финансирования. В более благоприятной ситуации находятся субсидированные отрасли (сельское хозяйство, пищевая промышленность, строительство).

2022 год был одним из самых тяжелых периодов для российской промышленности. По данным Росстата, промышленное производство в РФ по итогам 2022 года сократилось на 0,6 %. За последние 10 лет падение оказалось менее серьезным по сравнению с 2014 и 2020 гг. Лидерами падения в 2022 году стали отрасли, пострадавшие в значительной степени от санкций: производство автотранспортных средств (-44,7%); обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки (-12,5%); производство текстильных изделий (-8,3%), производство электрического оборудования (-3,7%).

В машиностроении спад производства в 2022 году, по мнению экспертов, составит 10% из-за дефицита комплектующих, нарушения логистических цепочек, снижения экспорта, закрытия предприятий западных компаний, девальвации рубля и снижения покупательной способности населения.

Кроме перечисленных проблем, связанных с санкциями, в машиностроении есть фундаментальные задачи, которые остались нерешенными с начала 90-х годов: износ основных фондов, превышающий 50%; инвестиционная непривлекательность; низкий уровень инноваций; отсутствие высококвалифицированного персонала. Основными причинами низких промышленных инвестиций аналитики Банка России назвали недостаток оборотных средств, высокие ставки по кредитам и неопределенность в экономике. По данным Росстата, за 2016-2018 гг. инвестиции в обрабатывающей промышленности выросли в реальном выражении только на 0,9%, тогда как инвестиции в целом по экономике выросли на 9%. Факторы, сдерживающие инвестиционную активность в промышленности, аналитики ЦБ ранжировали в убывающем порядке: недостаток собственных средств (81%); высокая стоимость заемного финансирования (47%); высокий уровень неопределенности в экономике (45%); длительный срок окупаемости инвестиций (36%) и т.п.

Представляется, что в сложившихся условиях развитие российской экономики будет происходить под действием двух принципиально новых обстоятельств. Первое – отечественная экономика в целом и промышленный сектор, в частности, станут развиваться, прежде всего, на основе внутренних факторов, а не внешних международных, как раньше. Второе обстоятельство связано с тем, что новые задачи и риски потребуют дополнительных расходов, для чего нужны соответствующие механизмы.

Кроме обозначенных проблем текущего периода существуют фундаментальные ограничения развития по труду, капиталу и первичным ресурсам, а также существующие структурные диспропорции. Поэтому ключевой проблемой экономической политики является реиндустриализация в целом экономики и промышленного сектора как ее важнейшей составляющей⁴.

Термин «реиндустриализация» был введен в экономическую науку сравнительно недавно. Тема реиндустриализации возникла, когда стало ясно, что рынок не может полностью заменить государство. Водораздел между экономическими школами проходит по линии системной реформы, под которой монетаристы подразумевают коммерциализацию и установку на самокупаемость всех сфер, отраслей, видов деятельности. Один из теоретических подходов определяет реиндустриализацию как полноценную самостоятельную новую модель государственной экономической политики в промышленной сфере, направленную на восстановление, создание и изменение индустриально-технологической основы экономической системы за счет мер макроэкономического, институционально-организационного, правового, инвестиционного характера. Главная особенность в реиндустриализации – преобразование промышленного комплекса на основе широкого использования

⁴Индустриализация – это процесс развития промышленного производства, сопровождаемый совершенствованием его основных элементов.

Деиндустриализация национальной экономики – это общий упадок и утрата целых направлений производственной деятельности, секторов производства, нередко без способности их восстановления.

Реиндустриализация – восстановление роли и места промышленности в экономике на основе нового передового технологического уклада, путем решения комплекса связанных экономических, технологических, правовых, организационных и иных задач в рамках модернизации российской экономики.

компьютерных, высокоточных и информационных технологий, интегрированных с высокопроизводительной рабочей силой. Реиндустриализация – это экономическая политика, которая представляет собой более широкий спектр мероприятий по сравнению со стандартными вариантами промышленной политики. Для успешной реиндустриализации необходимы фундаментальные предпосылки:

- определяющая роль государства при формировании и реализации политики реиндустриализации;
- приоритетное развитие высокотехнологичных отраслей;
- инновационная основа процессов модернизации промышленности и превращение науки и образования в основной фактор производства.

Современные требования к экономическому развитию ставят перед государством качественно новые задачи, которые требуют трансформации традиционной индустриальной системы в рамках парадигмы реиндустриализации. Структурная трансформация промышленного комплекса как базовой основы экономики должна основываться на следующих направлениях:

- создание новых предприятий на базе современных технологий;
- технологическая модернизация действующих предприятий с учетом новых форм организации труда;
- обеспечение максимальной загрузки действующего оборудования.

Таким образом, под реиндустриализацией следует понимать государственную экономическую политику, направленную на восстановление промышленного потенциала и стимулирование перехода промышленного комплекса на более высокий технологический уровень. Государство является главным экономическим актером, определяющим задачи реиндустриализации и обеспечивающим их решение. Стратегическая задача – стимулировать модернизационные, структурные и инновационные процессы в экономике для достижения целей реиндустриализации.

Таким образом, реиндустриализация является одним из оптимальных вариантов выхода российской экономики из сложившейся экономической ситуации, которая будет обеспечивать ее переход на более качественно новый и высокий технологический уклад. Кроме того, как отмечает ряд исследователей, эпоха «сырьевой» экономики исчерпала себя и требуется восстановление реального сектора. Такой переход позволит в максимально возможной степени провести импортозамещение ключевых видов промышленной продукции и одновременно существенно повысить уровень ее конкурентоспособности на мировых рынках.

Список использованных источников:

1. Бодрунов С. Д. Формирование стратегии реиндустриализации России. – Изд. 2-е, перераб. и доп.; в двух частях. – Часть первая. – СПб.: ИНИР, 2015. – 551 с.
2. Вечканов Г. Неоиндустриализация и модернизация // Экономист. – 2012. – № 9. – С. 39–47.
3. Губанов С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) // Экономист. – 2008. – № 9. – С. 3–27.
4. Губанов С. С. Неоиндустриальная модель развития и ее системный алгоритм // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2014. – № 3 (33). – С. 23–44.
5. Коровин Г. Б. Теоретические аспекты новой индустриализации России // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2014. – № 6(38) [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-novoy-industrializatsii-rossii> (датаобращения: 03.03.2017).
6. Кульков В. М. Новая индустриализация в контексте экономического развития России // Экономика. Налоги. Право. – 2015. – № 2. – С. 81–85.
7. Полтерович В. М. «Модернизация – это творческий процесс» // Журнал «Эксперт». 2010 [Электронный ресурс]. URL: http://expert.ru/expert/2010/26/modernizaciya_tvorcheskiy_process/ (дата обращения: 06.03.2017).

8. Cameron D. World Economic Forum (Davos) 2014: speech by David Cameron // www.gov.uk [ONLINE]. [Electronic resource]. URL: <https://www.gov.uk/government/speeches/world-economic-forum-davos-2014-speech-by-david-cameron-2> (датаобращения: 10.02.2017)

М.С. Зубков
ООО «УСМЗ»
Ур СЭИ (филиал) ОУП ВО «АТuСО», г. Челябинск

АКТУАЛЬНОСТЬ ПОДГОТОВКИ МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПРОДАЖАМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Продажи – личный бизнес в стенах компании. Данное утверждение справедливо для сотрудников отдела продаж, поскольку напрямую связано с системой оплаты и мотивации их труда.

Графическая интерпретация данного правила представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Продажи – личный бизнес в стенах компании

Данный подход мотивирует менеджеров по продажам к повышению эффективности выполняемых функций, включающих, как минимум: поиск потенциальных клиентов; коммерческие переговоры с клиентами; прием и обработку заказов клиентов, оформление необходимых документов; выяснение потребностей клиентов в продукции, реализуемой компанией, и согласование заказов с клиентом в соответствии с его потребностями и наличием ассортимента; мотивация клиентов на работу с компанией в соответствии с утвержденными программами по стимулированию сбыта; участие в разработке и реализации проектов, связанных с деятельностью отдела продаж; ведение клиентской базы; контроль отгрузки продукции клиентам; контроль выполнения заказа на всех этапах; логистика; контроль оплаты покупателями товаров по заключенным договорам; рекламационную работу; планирование продаж на 1-3 года вперед; а зачастую и обеспечение производства для выполнения заказа (на малых предприятиях).

Повышение эффективности менеджеров по продажам невозможно без систематического обучения, в процессе которого формируются следующие основные профессиональные компетенции менеджеров по продажам:

1. Понимание продукта. Менеджер должен уметь выделять характеристики продукта по схеме «свойства – преимущества – выгоды». На этой основе формируется потребность, выбор подходящих аргументов и отстройка от конкурентов.

2. Понимание рынка. Основная задача менеджера по продажам – изучение целевой аудитории, ее проблем, задач, ценностей и «болей».

3. Выявление потребностей. Все потенциальные клиенты компании имеют схожий набор «болей» и задач, среди которых выделяют:

1) «боли» и задачи выраженного характера – те потребности, о которых потребитель рассказал сам;

2) «боли» и задачи, принятые и осознанные клиентом – те потребности, с которыми клиент согласился со слов менеджера.

4. Понимание цикла сделки, этапов продаж, целеполагание. Менеджер по продажам должен четко понимать, какие этапы необходимо пройти с клиентом, чтобы закрыть сделку, в какие сроки это реально выполнить, как ускорить каждый этап и повысить конверсию перехода с одного на следующий. Главный вопрос: «Что и в какое время я должен сделать, чтобы заработать деньги?»

5. Наличие веских доводов при контакте с коллегами или топ-менеджерами в области своих действий. Руководитель отдела продаж должен четко представлять принципы работы отдела и KPI и не позволять «продавливать» иные решения отделу маркетинга или производства.

6. Умение выстраивать коммуникацию на равных с клиентом. Прежде чем получится продать идею и сформировать потребность, важно заработать одобрение и доверие от клиента. Одна из важнейших характеристик менеджера по продажам – ответственность. Он должен стать для клиента опорой, консультантом, который способен вести аргументированный диалог и не боится ответственности или появления сложностей, должен знать продукт и рынок, владеть матчастью и понимать бизнес-процессы.

7. Расстановка приоритетов. Задач всегда больше, чем времени. В первую очередь, менеджер по продажам должен обслужить самых активных и денежных клиентов, то есть «снять сливки».

8. Отдых и восстановление. Процесс продаж энергозатратен. Важнейшая характеристика профессионального менеджера по продажам – умение снять стресс, разгрузить голову, восстановить баланс сил.

Содержательно при подготовке менеджеров по продажам, в первую очередь, необходимо уделять внимание технологии продаж – науке, раскрывающей последовательный комплекс действий, совершаемых продавцом во взаимодействии с покупателем с целью совершить сделку купли-продажи.

Изучение технологии продаж затрагивает следующие вопросы: 1) поиск клиентов, 2) оценка возможностей и установление отношений с клиентом, 3) планирование и подготовка встречи с клиентом, 4) проведение презентации, 5) преодоление возражений, 6) заключение договора купли-продажи и

выполнение заказа в срок, 7) анализ ситуации после выполнения всех обязательств.

Необходимо изучать и причины ошибок, допускаемых менеджерами по продажам, такие как: незнание продаваемого продукта и его особенностей, неуверенность в собственных силах и отсутствие контакта с клиентом, неумение планировать и производить подготовку к процессу продаж, собирать и анализировать информацию, правильно вести презентацию товара, преодолевать возражения клиентов, проводить мониторинг продаж, неумение быстро и правильно принимать решения в конкретных ситуациях.

Одной из целей обучения является формирование таких личных качеств менеджера по продажам, как: гибкое мышление, умение мгновенно ориентироваться в обстановке, адаптироваться под новые условия; дисциплина и ответственность, упорство, уверенность в себе, владение своими эмоциями, умение строить коммуникацию и спокойно относиться к собственным ошибкам, делать выводы и быстро учиться, стрессоустойчивость.

Выгоды от наличия хорошо обученных и опытных сотрудников отдела продаж включают:

1. Сокращение длительности всех этапов сделки.
2. Сокращение ошибок, следовательно, возвратов, переоформлений.
3. Наличие наработанной клиентской базы.
4. Умение быстро урегулировать проблему.

Как следствие – рост оборачиваемости капитала = деловой активности, оцениваемой соотношением выручки от продаж к инвестированному в бизнес капиталу. Это, в свою очередь, ведет (с учетом формул Дюпона) к росту как экономической, так и финансовой рентабельности. Последняя отражает прирост благосостояния собственников бизнеса. Следовательно, в современных условиях санкционного давления, усложнения хозяйственных связей, обучение и повышение квалификации менеджеров по продажам несомненно актуально, поскольку напрямую влияет на эффективность бизнеса.

Список использованных источников:

1. Ребрик, С. Мастер-класс профессиональных продаж. – М.: Изд-во Эксмо, 2006. – 200 с.
2. Управление продажами: учебно-практическое пособие /Авт.-сост. И.Н. Кузнецов. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. – 492 с.
3. Белобородова, А.Л. Управление продажами /А.Л. Белобородова, О.В. Мартынова. – Казань: Изд-во Казанского университета, 2016. – 88 с.

О.В. Зубкова
Ур СЭИ (филиал) ОУП ВО «АТиСО», г. Челябинск

ВОСПРИЯТИЕ ЦЕНЫ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ: ИНСАЙТЫ ИЗ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Восприятие – познавательный процесс, формирующий субъективную картину мира.

Восприятие цены – это такое принятие информации о ценах, когда объективно существующие цены и ценовые сигналы трансформируются в субъективные ценовые впечатления и в таком виде включаются в систему оценок покупателя.

Восприятие цены включает в себя следующие элементы: 1) знание (информированность) о ценах; 2) принятие цены; 3) чувствительность к цене.

Психологические аспекты ценообразования: 1) ценовые пороги/барьеры; 2) восприятие чисел; 3) восприятие цен на комплекты и большие упаковки; 4) престижные цены; 5) установление цены для стимулирования сбыта; 6) учет поведенческих эффектов при ценообразовании.

Рассмотрим эффекты знака и размерности, отражающие восприятие покупателем чисел и их расположения.

К психологическим приемам тактики ценообразования можно отнести:

Эффект «неокругленной цены» – не 40, а 39 рублей.

Эффект «приятных цифр» или тактика «приятные глазу цифры» (цифры делят на округлые – 2,3,6,8,9; острые – 1,4,7. Приятные глазу цифры появляются, если «острые» цифры окружены «округлыми», например 349 рублей).

Эффект «счастливых чисел»: привлекает взгляд к ценнику «счастливое число – 7. Например: 777 рублей.

Эффект «процентных различий» – восприятие покупателем ценовых изменений зависит от различий в процентном, а не в абсолютном выражении.

Существует мнение, что минимальная разница в цене, на которую обращают внимание покупатели составляет 7%. При этом, если цена свыше 100 руб., то выгоднее указывать скидку в рублях (например, 10 руб.). Если цена ниже 100 рублей, то скидка указывается в процентах (10%). Это позволяет продавцу сократить объем потерь выручки от продаж.

Эффект «возрастающего порядка» – покупатели приписывают больший вес тем ценам, которые они увидели первыми в ценовом ряду. Демонстрация товара начинается с самого дорогого (например, ряды с одеждой: ближе ко входу в торговый зал будут представлены самые дорогие модели, чем дальше от входа – тем дешевле). Следующий пример – это расположение самого дорогого товара на полках в магазине – на уровне глаз покупателя.

Эффект «количества цифр в цене». В цене 10 000 руб. – пять цифр, а в цене 9999 руб. – четыре цифры, при различии в 1 рубль, вторая цена психологически оценивается как существенно меньшая.

Эффект «последней цифры»: психологически потребитель воспринимает цену как наименьшую, если последней цифрой представленной цены является цифра меньше пяти (то есть 1,2,3,4). Это связано с принятыми в математике правилами округления в большую или меньшую сторону.

Эффект «первой цифры» – потребитель выберет тот товар, в цене которого первая цифра меньше: (например, не 400, а 398 руб.).

Эффект «массовых закупок»: например 3 по цене 2. Это тоже эффект восприятия чисел. Покупатель подсознательно делит сумму покупки на три, ощущает, что цена за единицу товара ниже, чем при делении на два и не анализирует, что стоимость единицы товара в другом магазине может быть еще ниже.

«Количество слогов в цене» – очень часто покупатели проговаривают «про себя» стоимость товара. Чем меньше слогов будет в наименовании цены, тем меньшей она ощущается.

Расположение цены в левом нижнем углу вызывает у покупателя ощущение, что цена ниже. Почему это происходит? Мы пишем слева направо. Счет начинается слева направо: 1,2,3... Левый нижний угол создает ощущение точки отсчета, то есть воспринимается как более близкий к нулю!

Использование разных размеров шрифтов на ценнике позволяет отвлечь внимание покупателя (рис. 1)



Рис. 1. Пример использования разных размеров шрифтов на ценнике

Покупатель, акцентируя внимание на крупном шрифте, замечает только то, что цена существенно ниже, но не замечает, что она указана за меньший вес.

Эффект отсутствия «разделителей». Не следует использовать в ценах разделители (следует указать цену 1000, а не 1 000 рублей, 255 рублей, а не 255,49). Чем меньше символов, тем незначительнее кажется цена.

Эффект «обозначения валюты цены». Прием: не «10TL», а просто «10» – позволяет турецким пунктам общепита продавать блюда представителям США или европейских стран в их родной валюте.

Какие же еще поведенческие эффекты используются при ценообразовании? Часть данных эффектов уже не связана с восприятием цифр.

«Эффект ИКЕА (IKEA effect)»: в процессе поведенческих экспериментов доказано, что люди, которые вкладывают в создание продукта свои усилия (например, самостоятельно собирают мебель по инструкции) – оценивают дороже такой продукт, чем точно такой же продукт, но собранный за них.

«Эффект владения» проявляется в том, что мы привязываемся к вещам. Происходит постепенное завышение ценности покупки, как следствие, возникает «эффект неприятия потери». Нам жаль расставаться с вещами, даже если потребность в них уже исчерпана.

«Гиперболическое дисконтирование» проявляется в желании человека получить меньший результат, но немедленно, чем больший, но в отдаленном будущем. Используется в ценообразовании и дает возможность повысить цену, если предоставляется отсрочка оплаты. Если покупателю предлагается заплатить позже, стоимость товара кажется меньше, что особо актуально в условиях высокой инфляции. Если покупатель получает возможность оплаты покупки в рассрочку, он перестает думать о первоначальной стоимости вообще.

«Эффект якоря». Вчера мы приобрели акции компании X по 1000 руб. за штуку. Сегодня компания заключила пару долгосрочных контрактов, и ее акции подорожали на четверть – до 1250 руб./шт. Мы готовы заплатить эту цену, ожидая получить больше прибыли. Но где уверенность в том, что вчерашнее решение о покупке было рациональным?

В современном мире «якоря» дают нам производители, устраивая промоакции, давая привлекательные рекламные объявления, используя другие инструменты. В итоге, цена оказывает воздействие на готовность купить товар.

Это означает, что спрос фактически зависит от предложения!

«Эффект плацебо». Влияние цены, как индикатора качества, иногда выходит за рамки реального восприятия ситуации и создает настоящий эффект плацебо. Реализация одинаковых по содержанию ингредиентов и качеству продуктов по разным ценам для разных сегментов покупателей (например, по уровню дохода), приводит к тому, что покупатели, приобретая товар по «завышенным» ценам получают от него большее моральное удовлетворение и это вновь побуждает их совершать покупки товара по «завышенной» цене. Эксперименты показали, что больший лечебный эффект оказывают процедуры в «дорогих» частных клиниках, чем в поликлиниках по месту жительства, поскольку пациент, оплативший в 5-10 раз большую стоимость услуги подсознательно ожидает от нее большей эффективности и убеждая себя в этом, начинает чувствовать себя лучше.

В заключение, отметим, что знание особенностей маркетингового ценообразования, влияния поведенческих эффектов на принятие широкого круга решений потребителями позволит избежать ненужных покупок, рациональнее относиться к собственности, а также экономить денежных средства с учетом давно известного принципа «цена – качество».

Список использованных источников:

1. Ариели, Д. Позитивная иррациональность: Как извлекать выгоду из своих нелогичных поступков / Дэн Ариели ; Пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2019. – 312 с.
2. Поведенческая экономика: современная парадигма экономического развития : монография / под ред. Г.П. Журавлёвой, Н.В. Манохиной, В.В. Смагиной; ТРО ВЭО России, ФГБОУ ВО «Рос. экон. ун-т им. Г.В. Плеханова», Научная школа «Экономическая теория» в РЭУ им. Г.В. Плеханова. – М.; Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2016. – 340 с.
3. Бердышева, Е. С. Что мы знаем о восприятии цены потребителями? Исследования в социологии и маркетинге // Экономическая социология. 2014. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/chto-my-znaem-o-vozpriyatii-tseny-potrebitelyami-issledovaniya-v-sotsiologii-i-marketing>.

ГЕНДЕРНЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Традиции и нововведения в сфере занятости на национальных рынках труда оказывают влияние на степень равенства мужчин и женщин как участников трудовых отношений. Для российского рынка труда актуальна проблема гендерного неравенства, отрицательно влияющая не только на конкуренцию субъектов трудовых отношений, но и на социально-экономическое развитие государства [1].

Гендерное неравенство затрагивает в определенной степени рынки труда практически всех стран. Оно может проявляться в разных формах, например, разница в оценке и оплате рабочих мест женщин и мужчин, дискриминация по отношению к женщинам при найме на работу из-за уровня профессиональной подготовки, проблемы с профессиональной мобильностью женщин и другое [2, с. 35].

Анализ гендерных особенностей социально-трудовых отношений в РФ следовало бы начать с характеристики численности населения, которая за период с 2017 по 2022 год демонстрирует четкие отрицательные тенденции. Так численность женского населения падает с 78,8 до 77,9 млн чел., численность мужского населения – с 68,0 до 67,7 млн чел. Особенно резкая отрицательная динамика наметилась в 2021 году, что связано, в том числе, с последствиями КОВИД-19.

Еще одной значимой тенденцией является преобладание доли женщин в возрасте старше трудоспособного (33,7% на 1.01.2021 г. и 31,6 % на 1.01.2022 г.) над долей мужчин данной категории (16,8% на 1.01.2021 г. и 15,3 % на 1.01.2022 г.), что связано с влиянием показателя «Средняя продолжительность жизни», который у мужчин почти на 10 лет меньше, чем у женщин.

В категории «Население в трудоспособном возрасте» количество женщин меньше, чем мужчин, что связано с более ранним выходом женщин на пенсию.

В 2020 г. в России занятыми были признаны 34393 тыс. женщин, а в 2021 г. – 34829 тыс. женщин. Уровень участия в составе рабочей силы женщин за этот период растет с 55,2 до 55,5%. У мужчин показатели стабильно выше: 70,2-70,7%. Основной причиной такого поведения для женщин, в первую очередь, является необходимость участия в обеспечении семейного бюджета.

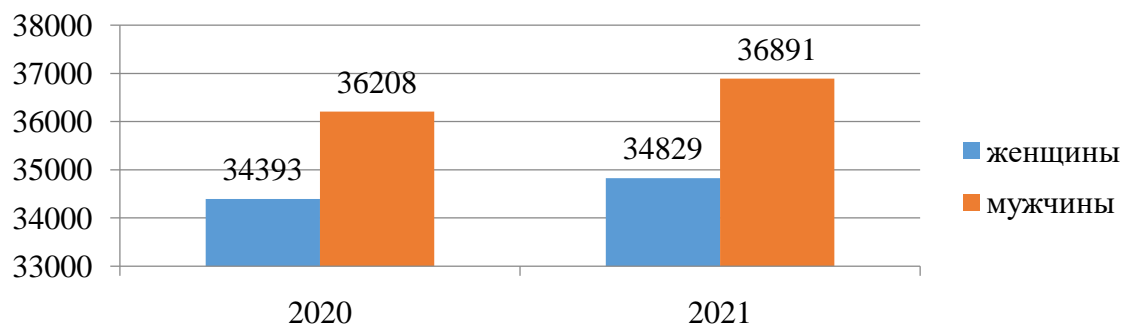


Рис. 1. Количество занятых в РФ, тыс. чел.

В таблице 1 показаны уровень участия женщин и мужчин в составе рабочей силы и уровень их занятости в Челябинской области.

Таблица 1

Уровень участия женщин и мужчин в составе рабочей силы и уровень их занятости в РФ и Челябинской области

Показатель	Уровень участия в составе рабочей силы, %		Уровень занятости, %	
	женщины	мужчины	женщины	мужчины
Челябинская область	85,5	89,6	81,0	85,1

Результаты по Челябинской области существенно лучше, чем средние по РФ значения.

В рамках данной темы нельзя не остановиться на анализе условий труда.

В таблице 2 показаны результаты анализа количества женщин и мужчин, занятых на работах с вредными и (или) опасными условиями труда, в организациях, по видам экономической деятельности в РФ.

Таблица 2

Женщины и мужчины, занятые на работах с вредными и (или) опасными условиями труда, в организациях, по видам экономической деятельности в РФ и Челябинской области в 2021 году

Вид экономической деятельности	РФ					Челябинская область				
	удельный вес в численности занятых соответствующего пола		распределение по полу			удельный вес в численности занятых соответствующего пола		распределение по полу		
	женщины	мужчины	женщины	мужчины	изменение	женщины	мужчины	женщины	мужчины	изменение
1	2	3	4	5	6=5-4	7	8	9	10	11=10-9
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	27,3	36,9	28,5	71,5	43,0	40,6	45,4	41,7	58,3	<u>16,6</u>
Добыча полезных ископаемых	28,9	60,2	9,8	90,2	80,4	40,5	80,2	13,6	86,4	<u>72,8</u>
Обрабатывающие производства	30,6	50,1	26,5	73,5	47,0	44,5	70,0	24,8	75,2	50,4
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	14,5	40,1	13,8	86,2	72,4	24,2	59,4	17,8	82,2	<u>64,4</u>
Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	26,6	43,7	22,4	77,6	55,2	57,1	77,2	29,5	70,5	<u>41,0</u>
Строительство	9,3	40,3	3,7	96,3	92,6	16,0	68,0	3,6	96,4	92,8
Транспортировка и хранение	10,8	42,1	11,9	88,1	76,2	10,1	43,7	13,9	86,1	<u>72,2</u>
Деятельность в области информации и связи	0,5	3,2	11,7	88,3	76,6	0,9	2,9	18,9	81,1	<u>62,2</u>

Отмечается сокращение разрыва между долями мужчин и женщин, занятых на работах с вредными и (или) опасными условиями труда в Челябинской области по шести из восьми видов экономической деятельности

(подчеркнутые цифры в последнем столбце), что нельзя признать позитивным результатом, но он сокращает гендерный разрыв.

Итак, гендерное неравенство может принимать формы сегментации рынка труда, разрыва в занятости и оплате труда [2, с. 75].

Результаты анализа заработной платы мужчин и женщин на российском рынке труда показан на рис. 2.

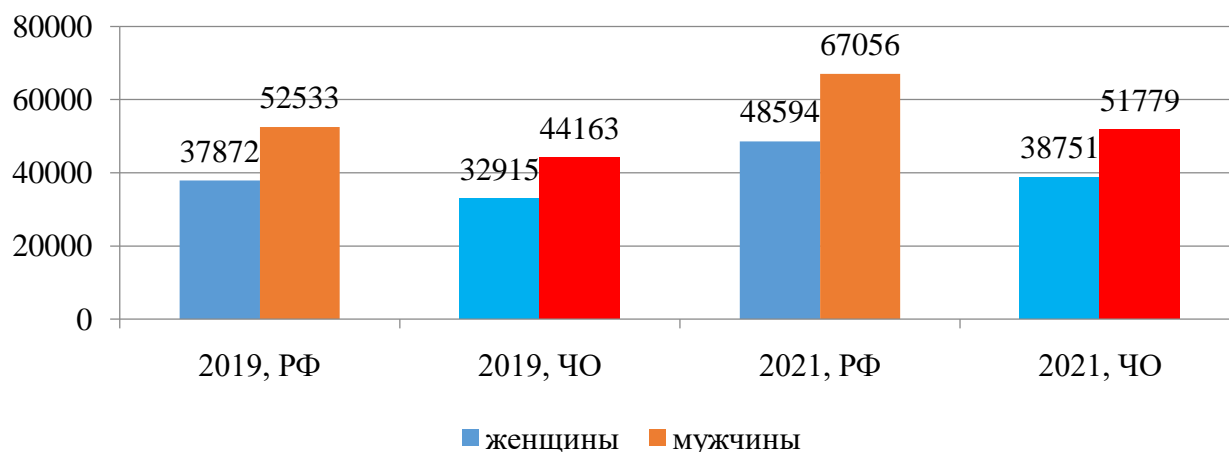


Рис. 2. Средняя начисленная заработная плата женщин/мужчин в 2019, 2021 гг.

Несмотря на то, что женщины, как трудовые ресурсы, по качественным характеристикам (например, по уровню образования) часто превосходят мужчин, это не отражается на оплате труда. Отношение заработной платы женщин к заработной плате мужчин, выраженное в процентах, по РФ составляет за 2019-2021 гг. 72,1-72,5%, по Челябинской области 74,5-74,8 %. То есть в Челябинской области ситуация лучше.

Средняя начисленная заработная плата женщин и мужчин по категориям персонала, демонстрирует те же тенденции (табл. 3).

**Средняя начисленная заработная плата женщин и мужчин
по категориям персонала**

Категория персонала	2019 г.			2021 г.		
	ЗП женщин	ЗП мужчин	Соотношение заработной платы ж/м, %	ЗП женщин	ЗП мужчин	Соотношение заработной платы ж/м, %
Руководители	67313	97487	69,0	89852	127787	70,3
Специалисты	42158	61798	68,2	53420	79951	66,8
Другие служащие	26989	38024	71,0	33875	49388	68,6
Рабочие	26613	41830	63,6	32376	50494	64,1

В ходе исследования было выявлено, что женщины дольше ищут новое место работы, что уровень безработицы у них выше (в 2021 году, например, 4,9% против 4,7% у мужчин), также, как и доля длительной безработицы [3].

Гендерная асимметрия наблюдается также при распределении занятых по видам экономической деятельности. В отечественной практике сформировались так называемые женские и мужские сферы деятельности. Такое деление обусловлено разными факторами, например:

- женщины по природе имеют склонности к воспитанию и обучению детей, поэтому занимают почти 80% рабочих мест в образовании;
- женщины больше способны к оказанию помощи нуждающимся, что влияет на их высокую занятость в области здравоохранения и социальных услуг;
- наличие работ с вредными и опасными условиями труда, которые отрицательно отражаются на здоровье, существенно ограничивает занятость женщин в строительстве и добыче полезных ископаемых, что регулируется законодательством.

Анализ показал, что в более высокодоходных видах экономической деятельности мужчин занято гораздо больше, чем женщин. Работодатели в таких сферах чаще отдают предпочтение при найме мужчинам, так как считают, что женщины, учитывая их семейные обязанности, не смогут справиться с высокими трудовыми нагрузками, хотя уровень образования

кандидата-женщины может быть даже выше, чем у кандидата-мужчины. Существующие гендерные диспропорции в оплате труда связаны с недооценкой человеческого капитала женщин и их стереотипным распределением по видам экономической деятельности.

– В качестве мер, способствующих сокращению гендерного неравенства на рынке труда, можно рассматривать:

– повышение престижности и общественной значимости профессий и должностей, где применяется труд женщин;

– введение обязательных квот по трудоустройству женщин в отдельных видах экономической деятельности;

– установление в качестве одного из показателей эффективности работы региональных руководителей устранения гендерных разрывов на рынке труда соответствующего региона [1].

Список использованных источников:

1. Костенькова, Т.А. Проблемы гендерного неравенства на российском рынке труда / Т.А. Костенькова // Экономика труда. – 2021. – Т.8. – № 5. – С.509-522.

2. Гендерные аспекты социально-трудовых отношений. – Санкт-Петербург: СПбГУП, 2021. – 232 с.

3. Женщины и мужчины России. / Стат. сб./Росстат. – Москва, 2020. – 239 с.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СКОЛЬЗЯЩЕГО АНАЛИЗИРУЕМОГО ПЕРИОДА ДЛЯ АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Традиционный метод определения длительности оборота оборотных средств заключается в расчете отношения среднего значения оборотных средств к величине результирующего показателя (выручки [1-3], себестоимости [4, 5] и т.п.). Этот метод неоднократно подвергался обоснованной критике, поскольку он не позволяет получить результат, корректно отражающий оборачиваемость оборотных средств. Альтернативой традиционному методу стал предложенный нами авторский метод расчета среднего времени пребывания оборотных средств в анализируемом периоде для каждого элемента оборотных средств (дебиторской задолженности, входящих материальных запасов, запасов в незавершенном производстве, запасов готовой продукции) [6]. Метод был апробирован на расчетных примерах и показал свою непротиворечивость при проведении анализа оборачиваемости оборотных средств по сравнению с традиционным методом. Следующим шагом на пути совершенствования авторского метода оценки оборачиваемости оборотных средств предприятия является исследование поведения показателя среднего относительного времени пребывания оборотных средств в анализируемом периоде в динамике.

Очевидно, что любой статичный финансовый показатель при всей своей информационной полезности не может дать полноценную картину того, что происходит на предприятии. Одно, отдельно взятое значение какого-либо показателя можно сравнить с нормативным или среднеотраслевым значением, но это не позволит оценить ситуацию в динамике, определить, в каком направлении развивались события, и, в конечном счете, сделать прогноз, к какому результату они могут привести. Поэтому динамический анализ, включающий выявление тенденций в поведении показателей и оценку их

колеблемости, является важнейшим общепризнанным инструментом анализа деятельности предприятия.

Традиционный динамический анализ экономических показателей основывается на доступной аналитику финансовой отчетности, составленной с определенной периодичностью – за месяц, квартал, полугодие, год. Как правило, отчетность составляется на определенную дату, обычно это последняя дата соответствующего анализируемого периода. Вследствие реализации такого принципа составления отчетные периоды «пристыковываются» друг к другу, то есть идут последовательно один за другим. В результате создается некая искусственная периодичность, дискретность в представлении деятельности предприятия, а понимание этой деятельности как непрерывного процесса исчезает. Нам представляется, что более рационально применение скользящего анализа, когда анализируемые периоды не следуют один за другим, а смещаются на определенный шаг (от одного до нескольких дней), частично накладываясь друг на друга. В этом случае картина деятельности хозяйствующего субъекта становится более точной и корректной. Этот принцип построения динамического анализа мы и предлагаем использовать. Главные вопросы, на которые необходимо ответить, разрабатывая метод скользящего анализа времени пребывания оборотных средств в анализируемом периоде, это выбор шага анализа, на который будут смещаться анализируемые периоды, и выбор длины самого анализируемого периода.

При определении этих параметров для скользящего анализа дебиторской задолженности необходимо все счета, выставленные предприятием, разделить на четыре группы исходя из соотношения между датами их выставления и оплаты, с одной стороны, и дат начала и окончания анализируемого периода, с другой стороны. Это позволяет проанализировать их максимально корректно.

К первой группе отнесем счета, выставленные до начала анализируемого периода и оплаченные в течение этого периода. Ко второй группе – счета, выставленные до начала анализируемого периода, чья оплата предполагается после окончания этого периода. К третьей группе отнесем счета, выставленные

и оплаченные в течение анализируемого периода. И, наконец, к четвертой группе – счета, выставленные в анализируемом периоде, чья оплата предполагается после его окончания.

По разработанному нами методу среднее время пребывания элемента оборотных средств в течение анализируемого периода \bar{Z}_A вычисляется как отношение суммы позиций элемента оборотных средств с учетом приведения их стоимости к длительности анализируемого периода \bar{C}_A к сумме позиций элемента оборотных средств без учета этой величины \bar{C} , умноженное на длительность анализируемого периода A ,

$$\bar{Z}_A = \frac{\bar{C}_A}{\bar{C}} A. \quad (1)$$

Подробный алгоритм расчета показателей \bar{C}_A и \bar{C} приведен в [6]. Для целей последующего анализа формулу (1) преобразуем к виду

$$\zeta_A = \frac{\bar{Z}_A}{A} = \frac{\bar{C}_A}{\bar{C}}. \quad (2)$$

Здесь ζ_A – относительное время пребывания данных элементов оборотных средств в полной длительности анализируемого периода. Величина ζ_A принимает значения от 0 до 1, что позволяет проводить непосредственные сравнения для разных по длительности анализируемых периодов. Теперь исходную формулу (1) можно представить в виде

$$\bar{Z}_A = \zeta_A A. \quad (3)$$

Представляет интерес анализ того, как ведет себя величина ζ_A при целенаправленном изменении длительности анализируемого периода A и его местоположения по отношению к исследуемому элементу оборотных средств.

Исследование показало, что по мере того, как скользящий анализируемый период перемещается вправо вдоль оси времени, ζ_A монотонно возрастает, некоторое время удерживается на неизменном уровне, а затем также монотонно убывает до нуля.

Характер этих изменений ζ_A существенно зависит от ряда факторов:

1) соотношения между длительностью скользящего анализируемого периода A и длительностью (задержкой) оплаты счета дебитора T_i ;

2) опережения финальной даты D_f нулевого анализируемого периода даты выставления счета дебитора D_{n_i} ;

3) соотношения между шагом скольжения S , с одной стороны, и длительностями A и T_i , с другой.

Если $A < T_i$ (график длительности оплаты счета дебитора целиком не помещается в «окне» анализируемого периода), величина ζ_A успевает достичь своего возможного максимума, равного 1, еще внутри интервала T_i и удерживается на этом уровне до его конца D_{o_i} . После того, как D_f сместится вправо от D_{o_i} , ζ_A начинает монотонно уменьшаться до нуля.

Анализ показывает, что один и тот же счет дебитора, появившийся в поле зрения первого анализируемого периода как счет четвертой группы, остается им в течение определенного числа шагов, затем некоторое время он воспринимается как счет второй группы и, наконец, на последних шагах выступает как счет первой группы. Для того, чтобы счет дебитора был отображен как счет третьей группы, необходимо, чтобы весь интервал задержки оплаты счета T_i целиком поместился в «поле зрения» хотя бы одного анализируемого периода, а это произойдет тогда, когда длительность анализируемого периода $A \geq T_i$. Очевидно, при $A > T_i$ счет дебитора, как счет второй группы, принципиально фигурировать не может (ни в каком положении не может полностью перекрыть «окно» скользящего анализируемого периода, так как $T_i < A$).

Можно рекомендовать следующий метод выбора шага скольжения, основанный на методе «проб и ошибок»:

1) выбрать некоторый шаг скольжения, например, 7 дней;

2) проработав некоторое время и освоившись с ситуацией, изменить шаг скольжения, установив его, например, равным четырем дням;

3) проанализировав различия, испытать новую величину шага скольжения, например, 14 дней;

4) снова проанализировать полученные результаты и продолжить перебор (испытав, например, шаг скольжения, равный двум дням) или остановиться на данном шаге скольжения;

5) в дальнейшем описанную процедуру рекомендуется периодически повторять для более точной адаптации получаемых результатов, возможно, с новыми значениями шага скольжения;

6) следует иметь в виду, что во избежание систематической потери части значимой информации рекомендуется не допускать возникновения ситуации, в которой шаг скольжения превосходит длину анализируемого периода.

Описанная процедура отражает суть адаптивного управления сложными стохастическими системами в режиме самонастройки. Найденные с помощью экономико-математических методов условно-оптимальные решения следует использовать в качестве начальных условий, позволяющих существенно ускорить процессы адаптации. С этой точки зрения, метод «проб и ошибок» выполняет функцию «тонкой настройки» параметров, прошедших стадию предварительной оптимизации.

Список использованных источников:

1. Илышева, Н.Н. Анализ финансовой отчетности: учебник / Н.Н. Илышева, С.И. Крылов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 431 с.

2. Панков, В.В. Экономический анализ в оценке бизнеса и управлении инвестиционной привлекательностью компании: учебное пособие / В.В. Панков, Н.А. Казакова. – М.: ИНФРА-М, 2022. – 624 с.

3. Пласкова, Н.С. Анализ финансовой отчетности, составленной по МФСО: учебник / Н.С. Пласкова. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2023. – 276 с.

4. Абдукаримов, И.Т. Мониторинг и анализ оборотных средств на основе бухгалтерской (финансовой) отчетности коммерческих предприятий / И.Т. Абдукаримов, Л.Г. Абдукаримова // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – №5 (51). – С.9–22.

5. Галицкая, С.В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятий: учебное пособие / С.В. Галицкая. – М.: Эксмо, 2008. – 652 с.

6. Кулакова, Ю.Н. Формирование и реализация стратегии операционной деятельности промышленного предприятия: теория и методология: дисс. ... доктора экономических наук. – Челябинск, 2020. – 455 с.

*Е.П. Маскайкин, Е.В. Маскайкина
Ур СЭИ (филиал) ОУП ВО «АТиСО», г. Челябинск*

**РЕАЛИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ
СПЕЦИАЛЬНОСТИ СПО 09.02.07 «ИНФОРМАЦИОННЫЕ
СИСТЕМЫ И ПРОГРАММИРОВАНИЕ»:
ВОЗМОЖНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

В 2022-2023 учебном году в Уральском социально-экономическом институте (филиал) ОУП ВО «АТиСО» (далее институт) набрали группу первого курса по специальности СПО 09.02.07 «Информационные системы и программирование» на базе 9 классов.

Надо отметить, что у нас уже есть опыт реализации программы СПО по специальности 09.02.05 «Прикладная информатика (по отраслям)». На текущий момент есть две выпускные группы: одна группа – набор после 9 класса, и еще одна группа – набор после 11 класса. Также имеется одна группа третьего курса, которая выпускается в следующем учебном году. На основе опыта работы с этими группами можно делать определенные выводы.

Анализ движения контингента в этих группах за весь период обучения показал, что половина набранных студентов не дошла до выпуска. Основная причина отчисления (или перевода на другую специальность) – неуспеваемость студентов.

Среди основных причин неуспеваемости студентов можно выделить слабую школьную подготовку (особенно по математике и информатике), а также лень и инфантилизм студентов. Весь спектр их интересов сводится к

компьютерным играм, youtube и социальным сетям. У большинства отсутствует понимание и осознание важности учебы для их будущей жизни.

Также следует обратить внимание на проблемы с посещаемостью. Анализ посещаемости дисциплин групп среднего профессионального и высшего образования IT направлений показал следующие результаты. Во всех группах посещаемость составляет примерно 50%, т.е. многие студенты по тем или иным причинам пропускают половину лекций и практических занятий. Налицо прямая корреляция с количеством отчисленных.

Если проблемы с посещаемостью и академическими долгами будут характерны и для студентов новой специальности, то на выпускном курсе мы получим большие проблемы с прохождением государственной аккредитации и сдачей демонстрационного экзамена.

Разберем подробнее процедуру прохождения государственной аккредитации. В настоящее время одним из основных этапов аккредитации является диагностическая работа. Для прохождения аккредитации должна быть обеспечена доля обучающихся, выполнивших 70% и более заданий диагностической работы, сформированной из фонда оценочных средств организации, осуществляющей образовательную деятельность по заявленной образовательной программе.

Оценочные материалы образовательной организации в зависимости от профиля (направленности) образовательной программы могут содержать задания в виде расчетных задач, мини-кейса, ситуационных задач, практикоориентированных заданий.

Таким образом, студенты, которые выйдут на выпускном курсе на аккредитацию, и соответственно, на диагностическую работу, должны будут выполнить комплекс заданий, который формируется экспертами из материалов (РПД и ФОС), размещенных на сайте образовательной организации.

Какой из этого необходимо сделать вывод? Преподаватели при разработке РПД и ФОС, а также при планировании и проведении учебных занятий,

должны четко понимать, что спустя несколько лет студенты должны будут дать не менее 70 % правильных ответов на все их тесты и задачи.

Теперь разберем процедуру сдачи демонстрационного экзамена.

Демонстрационный экзамен – это форма государственной итоговой аттестации выпускников по программам среднего профессионального образования, которая предусматривает:

- моделирование реальных производственных условий для демонстрации выпускниками профессиональных умений и навыков;
- независимую экспертную оценку выполнения заданий демонстрационного экзамена, в том числе экспертами из числа представителей предприятий.

Демонстрационный экзамен для специальности 09.02.07 «Информационные системы и программирование» является обязательным.

Список технологий и компетенций, по которым можно проводить демонстрационный экзамен, достаточно обширный. Мы будем ориентировать наших студентов на сдачу демонстрационного экзамена по компетенции «ИТ-решения для бизнеса на платформе «1С:Предприятие 8».

Во время демонстрационного экзамена студент должен разработать программное приложение (конфигурацию), реализовав следующие задания:

- проектирование требований (по описанию предметной области создать ERD – диаграмму базы данных, словарь данных, диаграмму прецедентов);
- авторизация пользователей (должны быть настроены роли и созданы пользователи с указанными ролями);
- загрузка данных из внешних источников (например, загрузка курсов валют с сайта ЦБ РФ);
- автоматизация различных учетных бизнес-процессов организации (фиксация поступления, отгрузки и прочего движения различных материальных ценностей, оборудования и т.д.; учет персонала и т.д.);
- создание различных печатных форм для документов;

– создание различных отчетов по накопленным данным, введенным пользователем;

– мобильная разработка (простое приложение, но при этом приложение должно уметь работать на мобильном устройстве автономно, поддерживать авторизацию и обмениваться данными с основным приложением);

– тестирование приложения (необходимо разработать 3 тестовых сценария на основании типовой конфигурации и сформировать отчет о тестовых сценариях);

– создание технической документации для пользователя по работе с приложением (конфигурацией).

Уровень сложности экзамена и требований к уровню подготовки сдающего очень высокий. Что в этой ситуации институт, выпускающая кафедра и преподаватели могут сделать?

Варианты достижения цели могут быть следующие:

1. Вводить тотальный контроль посещаемости занятий и выполнения промежуточных самостоятельных, контрольных работ и т.п. Самый доступный способ – гугл-таблицы или гугл-формы. Как вариант, мобильное приложение или веб-сервис. Вопрос о технологии передачи данных о посещаемости до родителей пока остается открытым.

2. Два-три раза за семестр проводить сбор данных о посещаемости и передача информации через деканат родителям студентов. Т.е. студенты должны четко понимать, что до родителей дойдет информация о том, что их ребенок не ходит на занятия.

3. Преподавателям профильных дисциплин при выстраивании межпредметных связей стоит задуматься о том, чтобы ограничить количество изучаемых языков программирования двумя, максимум тремя языками. При этом один из изучаемых языков – это язык 1С. Пусть лучше студенты знают два языка программирования хорошо, чем пять языков плохо.

4. Необходимо снизить уровень сложности предлагаемого студентам материала. В первую очередь, надо сосредоточиться на базовых темах, чтобы

каждый студент в группе освоил материал. Сложные темы можно давать в качестве факультатива наиболее способным студентам.

5. На занятиях в полном объеме прорабатывать задания, которые содержатся в фондах оценочных средств. Именно по этим заданиям будет проводиться диагностическая работа при проведении процедуры государственной аккредитации.

6. Делать для студентов полноценные учебники или методические материалы, в которых максимально подробно раскрывать тему, примеры заданий с решением и набор самостоятельных заданий по разобранному материалу.

7. Активно пользоваться внешними обучающими ресурсами: Stepik, бесплатные курсы по IT на платформе Youtube и т.д. Т.е. преподаватель разбирает тему и дает дополнительно ссылку на какой-нибудь внешний ресурс, где студент может подобную тему прослушать еще раз.

Реализация вышеуказанных мероприятий возможно немного исправит ситуацию с посещаемостью и уровнем освоения компетенций. В целом при таком подходе, есть возможность довести до выпуска как можно большее количество студентов. При этом эти студенты будут иметь необходимый набор знаний, умений и практических навыков, чтобы пройти диагностическую работу во время аккредитации, сдать демонстрационный экзамен и в целом получить необходимую профессиональную квалификацию.

*И.Ю. Нестеренко
Ур СЭИ (филиал) ОУП ВО «АТиСО», г. Челябинск*

УРОВЕНЬ И СТРУКТУРА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ РАБОТНИКОВ ОБРАЗОВАНИЯ СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЙ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

В 2021 года по заказу профсоюза образования Челябинской области был проведен социологический опрос работников образования региона с целью

анализа показателей доходов в разрезе территорий, типов образовательных учреждений и категорий работников образования. В частности, опрос охватил работников 14 сельских муниципальных образований области. Полученные результаты позволяют оценить уровень и структуру доходов и расходов семей работников образования, их соотношение со средними показателями, уровни дифференциации по различным категориям работников.

Средние доходы в месяц на одного человека домашних хозяйств сельских работников образования области в конце 2021 года составили 15734 руб. Прожиточный минимум в среднем на одного человека в Челябинской области в 2021 году составлял 11430 руб. на человека. Таким образом, средние доходы домашних хозяйств работников образования сельских поселений составляли 1,37 прожиточных минимумов.

По видам образовательных организаций в целом самые высокие доходы у работников среднего профессионального образования (17286 руб. на 1 человека домашнего хозяйства), на втором месте – у работников общеобразовательных учреждений (ООУ) – 15916 руб. и на третьем – у работников дошкольных образовательных организаций (ДОУ) – 13160 руб. По уровню заработной платы на 1 работника образования сельских поселений на первом месте работники общеобразовательных организаций – 25973 рублей, на втором месте – СПО – 24013 рублей, на третьем – ДОУ – 16277 рублей (см. табл. 1,2).

По категориям работников самые высокие доходы (средней заработной платы и доходов на 1 человека домашнего хозяйства) получают работники административно-управленческого персонала. Доходы на 1 человека семей АУП составляют 160% от средних, а заработная плата АУП – 163% от средней по работникам образования. Подушевые доходы семей педагогического персонала составляют 104% средних и средняя заработная плата педперсонала – 95% от средней. Педперсонал – самая многочисленная категория работников образования, и ее доходы наиболее близки к средним для работников образования. Подушевые доходы и средняя заработная плата учебно-вспомогательного персонала составляет 82 и 79%, соответственно, от средних

по работникам образования. Обслуживающий персонал является наименее доходной группой работников. Подушевые доходы этой категории составляют 81% от средних и заработная плата – 63% от средней по работникам образования сельских поселений.

Таблица 1

Средние доходы семей работников образования сельских поселений Челябинской области по видам образовательных организаций и категориям работников в 4 квартале 2021 года, руб.

категории работников	на дом.хоз-во	на 1 человека домашнего хозяйства		
	всего	на 1 чел	min	max
ДОУ	30416	13160	8550	20256
АУП	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.
ПП	39353	14429	7400	24967
УВП	30882	12441	12000	12882
ОП	21012	12611	6250	22920
ОО	52162	15916	11138	24180
АУП	87014	22442	21065	23818
ПП	49399	17825	8727	40217
УВП	48969	13392	9225	18005
ОП	23267	10004	5535	14682
СПО	63515	17286	16853	17719
АУП	77308	19327	18029	20625
ПП	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.
УВП	52406	19027	14351	23703
ОП	62569	15642	15642	15642
ИТОГО	51044	15734	12577	20693
АУП	82161	20884	19547	22221
ПП	46473	16381	11005	27357
УВП	39925	12917	10613	15443
ОП	35616	12753	9142	17748

Уровень дифференциации среднедушевых доходов семей в среднем по работникам образования составляет 1,65 раза (минимальные – 12577 рублей, максимальные – 20693 рубля).

Таблица 2

Средняя заработная плата и коэффициент совместительства работников образования сельских поселений Челябинской области в 4 квартале 2021 года

	на 1 чел., руб.	на 1 ставку, руб.	К совм	min, руб.	max, руб.
ДОУ	16277	15486	1,05	13483	23895
АУП	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.
ПП	18639	17258	1,08	14906	31437

УВП	15021	15021	1,00	13042	17000
ОП	15170	14178	1,07	12500	23247
ОО	25973	24078	1,08	20292	33051
АУП	44067	44067	1,00	41000	47134
ПП	24330	20319	1,20	15667	40306
УВП	21925	18271	1,20	16000	28333
ОП	13571	13657	0,99	8500	16430
СПО	24013	22680	1,06	22942	25085
АУП	32714	32714	1,00	29500	35928
ПП	24000	20000	1,20	24000	24000
УВП	15326	15326	1,00	15326	15326
ОП	24013	22680	1,06	22942	25085
ИТОГО	23469	22154	1,07	20018	28612
АУП	38391	38391	1,00	35250	41531
ПП	22323	19192	1,16	18191	31914
УВП	18473	16646	1,11	14521	22667
ОП	14689	14387	1,02	12109	18334

Минимальная заработная плата на анализируемый период (4 квартал 2021 года) составляла 12792 рубля, а средняя по Челябинской области по итогам 2021 года – 45542 рубля. Заработная плата в статистике оценивается по начисленной, т.е. до вычета налога на доходы физических лиц. За вычетом НДФЛ средняя заработная плата в Челябинской области составляла примерно по итогам 2021 года 39621 рубль. Средняя заработная плата работников образования сельских поселений Челябинской области составила по результатам опроса 23469 рубля. И работники оценивали именно выплаченную заработную плату, а не начисленную до налогообложения. Таким образом, средняя заработная плата работников образования сельских поселений Челябинской области составляла 59,2% от средней по Челябинской области и 1,8 размера МРОТ.

Средний размер ставки заработной платы самый высокий у АУП – 38391 рубль. Второй по размеру у ПП – 18473 рубля. Средняя заработная плата на 1 ставку УВП – 22323 рублей и обслуживающего персонала – 14689 рублей. Такое же ранжирование персонала наблюдается по размеру заработной платы на 1 ставку.

Уровень дифференциации заработной платы работников образования по средним показателям всех категорий составляет 1,43 раза (минимальные – 20018 рублей, максимальные – 28612 рублей).

В ходе проведенного исследования анализировалась значимость заработной платы работников образования в формировании доходов семьи. Кроме заработной платы работника образования учитывались другие доходы домашнего хозяйства: заработная плата других работников в составе домашнего хозяйства, пенсии и другие социальные трансферты, алименты, доходы от предпринимательской деятельности, от собственности, от финансовых операций, финансовая помощь от других домашних хозяйств. Среднее значение доли заработной платы работников образования в доходах домашних хозяйств составляет 58%, в том числе для домашних хозяйств, в которых все получающие доходы в виде заработной платы являются работниками образования – 70% в домашних хозяйствах, в семье которых есть работники других сфер деятельности – 40% (табл. 3). В большинстве обследованных семей наиболее часто встречающиеся доходы, помимо заработной платы, это пенсии, социальные пособия, алименты, финансовая помощь от других домашних хозяйств.

Таблица 3

Доля заработной платы работников образования сельских поселений Челябинской области в доходах домашних хозяйств в 4 квартале 2021 года, %

	среднее значение	если в семье только работники образования			если в семье есть работники других сфер деятельности		
		среднее	min	max	среднее	min	max
ДОУ	58	62	47	72	43	41	45
АУП	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.
ПП	50	59	39	66	35	32	41
УВП	49	49	47	51	н.д.	н.д.	н.д.
ОП	77	79	54	100	50	50	50
ОО	64	74	52	89	40	30	45
АУП	62	62	37	86	н.д.	н.д.	н.д.
ПП	70	81	49	100	38	15	51
УВП	48	70	70	70	43	37	45
ОП	78	84	53	100	38	38	38
СПО	54	95	95	95	34	30	37

АУП	43	н.д.	н.д.	н.д.	43	36	50
ПП	95	95	95	95	н.д.	н.д.	н.д.
УВП	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.
ОП	24	н.д.	н.д.	н.д.	24	24	24
ИТОГО	58	70	53	83	40	33	45
АУП	52	62	37	86	43	36	50
ПП	71	78	61	87	37	23	46
УВП	49	59	58	60	43	37	45
ОП	60	82	54	100	38	38	38

Средние расходы домашних хозяйств работников образования на 1 человека в месяц по сельским поселениям Челябинской области по результатам анализа обследованных семей в 4 квартале 2021 г. составили 14914 рублей, что на 819 рублей меньше средних доходов. Таким образом, средний уровень сбережений составил 5,21% от уровня доходов (см. табл.4), что недостаточно для формирования страховых доходов и накопления на крупные покупки. По категориям работников образования дифференциация уровня сбережений составляет от 0,08% у ПП ДОУ до 12,82% у ОП СПО.

Таблица 4

Средние доходы, расходы и уровень сбережений работников образования сельских поселений Челябинской области в 4 квартале 2021 года

	ср. доходы в месяц на 1 чел., руб	ср. расходы в месяц на 1 чел., руб	сбережения в месяц на 1 чел., руб	доля сбережений в доходах, %
ДОУ	13160	12826	334	2,66
АУП	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.
ПП	14429	14417	12	0,08
УВП	12441	12059	382	3,07
ОП	12611	12004	608	4,82
ООУ	15916	15209	707	4,44
АУП	22442	21866	575	2,56
ПП	17825	17286	539	3,02
УВП	13392	12393	999	7,46
ОП	10004	9291	713	7,13
СПО	17286	15936	1350	7,83
АУП	19327	17380	1947	10,07
ПП	16889	16789	100	0,59
УВП	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.
ОП	15642	13638	2005	12,82
ИТОГО	15734	14914	819	5,21

АУП	20884	19623	1261	6,04
ПП	16381	16164	217	1,33
УВП	12917	12226	691	5,35
ОП	12753	11644	1109	8,69

В разрезе категорий работников образовательных организаций дифференциация расходов ранжируется следующим образом: наибольшие расходы в семьях АУП – 19623 рубля в месяц на человека, у педперсонала – 16164 рубля, учебно-вспомогательного персонала – 12226 рубля, обслуживающего персонала – 11644 рублей на человека в месяц.

В разрезе видов образовательных организаций наиболее высокие расходы наблюдаются у работников СПО – 15936 рублей в месяц на члена семьи, у работников общеобразовательных организаций – 15209 рубля и организаций ДООУ – 12826 рублей на человека. По средним значениям расходов дифференциация расходов по типам образовательных учреждений составляет 1,24, т.е. разрыв в уровне расходов находится в пределах 24%.

Таблица 5

Структура расходов семей работников образования сельских поселений
Челябинской области по категориям работников 2021 год, %

	категории работников образования				
	среднее значение	АУП	ПП	УВП	ОП
1. Покупка товаров и оплата услуг	74,97	68,33	71,99	81,07	78,49
1.1. приобретение продуктов питания	27,54	24,69	27,75	35,94	21,78
1.2. оплата коммунальных услуг	9,51	8,11	7,78	9,72	12,43
1.3. покупка одежды и обуви	11,62	9,51	10,99	9,82	16,18
1.4. приобретение косметики, парфюмерии, бытовой химии и предметов гигиены	3,92	2,85	3,36	6,30	3,17
1.5. затраты на здравоохранение	4,10	2,37	3,65	5,50	4,88
1.6. затраты на посещение культурно-досуговых и спортивных учреждений	0,85	1,30	1,18	0,46	0,44
1.7. затраты на образование	1,91	2,04	2,10	1,70	1,80
1.8. транспортные расходы	7,05	6,60	6,97	5,91	8,70
1.9. затраты на приобретение бытовых товаров и услуг	7,20	8,40	5,68	7,64	7,09
1.9.1. в том числе компьютеров, ноутбуков, сотовых телефонов, гаджетов к ним	3,61	4,78	2,93	3,99	2,74
1.10. затраты на отдых	0,66	1,19	0,41	0,99	0,06

1.1. оказание финансовой помощи и подарки	0,93	1,26	1,53	0,19	0,73
1.12. прочие расходы	0,51	0,00	0,67	0,12	1,25
2. Обязательные платежи	14,45	18,68	20,86	6,84	11,43
2.1. налоги и сборы, пошлины	0,80	0,70	0,31	1,10	1,07
2.2. взносы в общественные и кооперативные организации	0,14	0,29	0,09	0,14	0,03
2.3. платежи по страхованию	0,71	0,71	1,21	0,54	0,38
2.4. погашение кредита и процентов и комиссий по кредитам	12,64	16,98	18,60	5,19	9,79
3. Приобретение недвижимости и транспортных средств	0,18	0,00	0,72	0,00	0,00
4. Приобретение крупной бытовой техники, мебели, осуществление ремонта жилья	6,14	7,76	3,11	6,51	7,18
ВСЕГО РАСХОДЫ	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

В структуре расходов домашних хозяйств сельских работников образования области преобладают расходы на покупку товаров и услуг текущего характера – 74,97%. Обязательные платежи (налоги, взносы, в том числе по страхованию, выплаты на погашение кредита и процентов по нему) составляют 14,45%. Расходы капитального характера – 6,32%, в том числе расходы на приобретение недвижимости и транспортных средств – 0,18%, на приобретение крупной бытовой техники, мебели, ремонт жилья – 6,14% (см. табл.5). На основании ответов респондентов можно сделать вывод, что большая часть кредитов взята для оплаты приобретения транспортных средств, крупной бытовой техники.

В структуре расходов по категориям товаров и услуг наибольшую долю составляют расходы на питание – 27,54% и покупка одежды и обуви – 11,62%. Достаточно высокую долю в структуре расходов составляют расходы на погашение кредита – 12,64%, что говорит о высоком уровне закредитованности работников. По некоторым домашним хозяйствам расходы на погашение кредита и процентов по нему составляет до 40%.

К другим значимым расходам домашних хозяйств относятся расходы на оплату коммунальных услуг (9,51% расходов), бытовых товаров и услуг, в том числе компьютеров и телефонов (7,20%), транспортные расходы (7,05%), затраты на здравоохранение (4,10%), приобретение косметики, парфюмерии,

бытовой химии и предметов гигиены (3,92%). Очень низкий уровень затрат на отдых – 0,66% в структуре расходов.

Уровень затрат на питание и на отдых являются индикаторами уровня благосостояния населения. При росте уровня благосостояния снижается доля затрат на питание и увеличивается доля затрат на отдых. И, соответственно, наоборот. При снижении уровня благосостояния растет доля затрат на питание и уменьшается доля затрат на отдых, т.к. потребители, прежде всего, стремятся сохранить уровень потребления товаров первой необходимости за счет перераспределения ресурсов из менее значимых для выживания направлений. Уровень расходов на отдых в структуре расходов работников образования Челябинской области менее 1% свидетельствует о низком уровне благосостояния.

Дифференциация структуры расходов по категориям работников образования в целом соответствует общей тенденции изменения структуры расходов в зависимости от доходов потребителей – с ростом доходов уменьшается доля текущих расходов, и, прежде всего, на приобретение продуктов питания, и увеличиваются расходы капитального характера – на приобретение недвижимости и транспортных средств, крупной бытовой техники, мебели. У административно-управленческого персонала, который имеет самые высокие доходы в анализируемой группе работников, ниже среднего доля расходов на питание (24,69%), на оплату коммунальных услуг (8,11%), но выше средней доля расходов на погашение кредита (16,98%) и самая высокая доля расходов капитального характера (7,76%) – приобретение крупной бытовой техники и мебели, осуществление ремонта жилья. Но структура расходов других категорий работников образования сельских поселений не всегда соответствует обратной зависимости уровня доходов и доле расходов на продукты питания и оплату жилья. Это связано с тем, что в структуре потребления продуктов питания работников сельских поселений высокую долю составляют продукты питания собственного производства – в среднем 25%. Наибольшую долю продукты питания собственного производства

в структуре потребления составляют у обслуживающего персонала – 44%, а у некоторых домохозяйств доходят до 80% (см. табл.6). Этим объясняется то, что у наименее доходной группы работников сельских поселений – обслуживающего персонала – доля расходов на продукты питания минимальная – 21,78%. А относительно низкая доля расходов на питание (ниже среднего уровня по работникам образования) приводит к относительно более высоким долям по другим статьям расходов при более низких абсолютных суммах расходов.

Таблица 6

Доля продуктов питания собственного производства в структуре расходов на питание домашних хозяйств работников образования сельских поселений Челябинской области, %

	среднее	минимальное	максимальное
АУП	13	8	18
ПП	18	5	58
УВП	25	15	40
ОП	44	23	57
среднее	25		

На осуществление расходов капитального характера (покупка объектов недвижимости, транспортных средств, крупной бытовой техники, мебели, осуществление крупного ремонта жилья) в течение 2021 года указали 62% респондентов. При этом доля домашних хозяйств с кредиторской задолженностью составляет 57%. Таким образом, число домашних хозяйств, осуществивших капитальные расходы, превышает незначительно число домашних хозяйств с кредиторской задолженностью. Это может означать, что капитальные расходы осуществляются не только за счет кредитов, но и за счет ранее накопленных сбережений. Хотя при уровне сбережений 5,21% и уровне доходов в среднем 1,37 прожиточных минимумов сделать это проблематично. Эти характеристики расходов семей свидетельствуют, что действительно покупка крупной бытовой техники для большинства респондентов невозможна без относительно длительного периода накопления средств или приобретения в кредит.

Результаты изучения доходов и расходов домашних хозяйств работников образования сельских поселений Челябинской области позволяют сделать вывод об относительно невысоком уровне доходов данной категории населения, относительно высокой доле продуктов питания собственного производства в структуре расходов, высокой закрепитованности населения, низкой доле сбережений.

С.М. Остаевский
Ур СЭИ (филиал) ОУП ВО «АТuCO», г. Челябинск

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА

Важным аспектом системы управления любой организации является подбор персонала. Под подбором персонала понимают совокупный многоступенчатый процесс, подразумевающий тщательное планирование, организацию поиска, отбора и оценки кандидатов, соответствующих требованиям компании. Главной целью подбора кадров является формирование кадрового резерва, который обладает необходимой квалификацией с целью удовлетворения потребностей организации в человеческих ресурсах.

Подбор персонала осуществляется:

- кадровыми агентствами;
- рекрутимерами-фрилансерами;
- государственными структурами содействия занятости населения;
- соответствующими подразделениями и специалистами организаций и предприятий.

В процессе подбора персонала часто применяются различные эффективные технологии подбора персонала для получения необходимых результатов. Под технологиями подбора персонала в организациях понимают последовательный алгоритм, который позволяет отбирать работников, а также выявлять области и специальности, для которых необходимы новые специалисты. Ориентируясь на определенную технологию, руководитель

сможет правильно составлять заявку на поиск специалиста, а также правильно провести оценку работника.

В большинстве источников называются четыре современные технологии поиска и подбора персонала [1, с. 101]:

- массовый рекрутинг;
- рекрутинг;
- хедхантинг;
- прямой поиск.

1. Массовый рекрутинг (massrecruiting) – применяется для подбора большого количества сотрудников. В основном, это специалисты линейного уровня с достаточно четко очерченными профессиональными навыками и опытом;

2. Рекрутинг (recruiting) – поиск и подбор квалифицированных специалистов. Обычно проводится среди кандидатов, уже находящихся в поиске места работы;

3. Прямой поиск (executivesearch) – поиск редких специалистов и/или управленцев среднего звена. Ведется как среди свободных специалистов, так и еще работающих;

4. Хедхантинг (HeadHunting) – переманивание конкретного работающего специалиста.

Хедхантинг – направление деятельности рекрутингового агентства, занимающегося поиском и подбором руководителей высшего звена, высококвалифицированных специалистов, когда «переманивают» конкретного человека для компании-заказчика.

В настоящее время нет единой точки зрения, является ли это одним из методов прямого поиска или это самостоятельное направление. Его особо не рекламируют, а методы, применяемые в данном случае, могут быть не всегда этически безупречными. Это очень «закрытая» технология, поэтому провести ее анализ практически нельзя. Многие специалисты в России отождествляют ES-рекрутмент и хедхантинг.

Положительные моменты хедхантинга:

- 1) Хорошее знание рынка труда в данном сегменте;
- 2) Доведение информации о наличии вакансии до потенциального кандидата;
- 3) Тщательная работа по анализу вакансии и подбору кандидатов с учетом всех требуемых по должности профессиональных и личностных компетенций.

Отрицательные моменты хедхантинга:

- 1) Разрушительное воздействие на бизнес при уходе ключевого работника;
- 2) Данная технология может быть использована только для того, чтобы обходить трудовое законодательство о равных возможностях при трудоустройстве;
- 3) Ориентация на «узкий круг своих кандидатов», что снижает эффективность поиска и т.д. [5, с. 64-65].

Основные направления развития *рекрутмента* в России:

- 1) цифровизация рекрутинговых технологий;
- 2) широкое использование социальных сетей в подборе персонала;
- 3) рост числа организаций-потребителей рекрутинговых услуг;
- 4) повышение требований заказчиков к качеству рекрутинговых услуг;
- 5) улучшение использования технологий, разработка и применение новых методов поиска и оценки потенциальных кандидатов;
- 6) преимущественный рост крупных кадровых агентств, обладающих большими конкурентными преимуществами (имеют базы данных, используют инновационные рекрутинговые технологии и за счет специализации по направлениям рекрутмента или отраслям);
- 7) развитие и усиление специализации небольших рекрутинговых компаний, как условие выживания при усиливающейся конкуренции со стороны крупных международных и российских корпораций;

8) рост сетевых рекрутинговых компаний и коммерческих объединений межрегионального типа;

9) интеграция российских рекрутинговых компаний в международный рекрутинговый бизнес путем слияний и объединений с зарубежными фирмами;

10) расширение диапазона кадровых и рекрутинговых услуг, особенно в сфере подбора и использования временного персонала [5, с. 13-15].

Список использованных источников:

1. Подбор персонала : современные кадровые технологии : учебник и практикум для магистратуры и бакалавриата / Ю. В. Долженкова, С. В.

Сидоркина, М. В. Полевая, Е. В. Камнева. – Москва : Прометей, 2021. – 262 с., ил., табл. – (Учебник и практикум).

2. Подбор персонала в цифровую эпоху [Электронный ресурс]. – URL : <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/human-capital/russian/podbor-personala-v- cifrovuyu-ehpohu.pdf>

3. Преимущества найма пожилых работников [электронный ресурс] / Кадровое агентство BusinessStaff. Новосибирск. – URL : <https://bstaff.ru/preimushhestva-najma-pozhilyh-rabotnikov/>

4. Проблемные вопросы развития технологий управления персоналом в отечественной практике и пути их решения : монография / А. В. Кириллов [и др.]. – Москва : РУСАЙНС, 2017. – 278 с., ил.

5. Подбор персонала : современные кадровые технологии : учебник и практикум для магистратуры и бакалавриата / Ю. В. Долженкова, С. В.

Сидоркина, М. В. Полевая, Е. В. Камнева. – Москва : Прометей, 2021. – 262 с., ил., табл. – (Учебник и практикум).

6. Подбор персонала в цифровую эпоху [Электронный ресурс]. – URL : <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/human-capital/russian/podbor-personala-v- cifrovuyu-ehpohu.pdf>

7. Преимущества найма пожилых работников [электронный ресурс] / Кадровое агентство BusinessStaff. Новосибирск. – URL : <https://bstaff.ru/preimushhestva-najma-pozhilyh-rabotnikov/>

8. Проблемные вопросы развития технологий управления персоналом в отечественной практике и пути их решения : монография / А. В. Кириллов [и др.]. – Москва : РУСАЙНС, 2017. – 278 с., ил.

*О.Н. Понуровская
Ур СЭИ (филиал) ОУП ВО «АТиСО», г. Челябинск*

ОРГАНИЗАЦИИ И СТАНДАРТЫ ВНУТРЕННЕГО ФИНАНСОВОГО АУДИТА

Как уже говорилось в предыдущей статье, с 2020 года внутренний финансовый контроль, как отдельное полномочие, перестал существовать – остался только внутренний финансовый аудит. И это связано с:

–излишней формализацией процедур ВФК и дублированием полномочий с ВФА;

–субъективной оценкой рисков исполнителями операций;

–отсутствием у исполнителей мотивации показывать результаты ВФК;

–дублированием требований ВФК и Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухучете»;

–отсутствием единой регламентации осуществления ВФК по уровням бюджетной системы;

–отсутствием связи между результатами оценки качества финансового менеджмента и ВФК.

Чтобы повысить эффективность внутреннего финансового контроля и аудита, законодателями были внесены изменения в Бюджетный кодекс (Федеральный закон от 26.07.2019 № 199-ФЗ).

Ключевые изменения заключаются в следующем:

1. ВФК исключили изотдельных бюджетных полномочий, он стал отдельным элементом бюджетных процедур.

2. Отменили отдельные формализованные процедуры и документы при осуществлении ВФК.

3. Требования к контрольным действиям учреждение теперь определяет самостоятельно.

4. Внутренний аудитор определен в качестве координатора мероприятий по повышению надежности ВФК через систему управления бюджетными рисками.

5. В представлениях и предписаниях органы госфинконтроля больше не будут указывать на устраненные нарушения, выявленные в рамках ВФК и ВФА.

Появились федеральные стандарты внутреннего финансового аудита (ч. 5 ст. 160.2-1 БК). Сначала их было шесть, затем Минфин выпустил методические рекомендации к некоторым стандартам и утвердил еще три стандарта. Главные администраторы бюджетных средств, администраторы бюджетных средств, осуществляющие ВФА, на основе этих стандартов издали свой ведомственный (внутренний) акт, т.е. инструкцию (положение) как проводить аудит.

Положение определяет цели, задачи и объекты внутреннего финансового контроля Администрации; организацию внутреннего финансового контроля в Администрации; критерии оценки состояния системы финансового контроля; порядок оформления результатов внутреннего финансового контроля Администрации.

Внутренний финансовый контроль должен быть направлен на установление соответствия проводимых финансово-хозяйственных операций требованиям нормативных правовых актов и учетной политики Администрации; установление полноты и достоверности отражения совершенных финансово-хозяйственных операций в учете и отчетности Администрации; предупреждение и пресечение финансовых нарушений в процессе финансово-хозяйственной деятельности Администрации;

осуществление контроля за сохранностью муниципального имущества.

Целями внутреннего финансового контроля являются: подтверждение достоверности бюджетного учета и отчетности; обеспечение соблюдения законодательства РФ, нормативных правовых актов и иных актов, регулирующих финансово-хозяйственную деятельность Администрации.

Внутренний финансовый контроль осуществляется непрерывно руководителями (заместителями руководителей), иными должностными лицами Администрации, организующими и выполняющими внутренние бюджетные процедуры.

Основными задачами внутреннего финансового контроля в Администрации являются: контроль за соблюдением бюджетного законодательства и иных нормативных правовых актов, регулирующих бюджетные правоотношения; контроль за полнотой и достоверностью отчетности о реализации муниципальных программ, в том числе отчетности об исполнении муниципальных заданий; контроль за соблюдением законности при использовании бюджетного финансирования, законности финансовых и хозяйственных операций, за наличием и движением имущества, обеспечением сохранности материальных и денежных средств; контроль за соблюдением законодательства РФ, нормативных правовых актов РФ в сфере закупок товаров, работ, услуг для нужд Администрации; разработка мер по совершенствованию внутреннего финансового контроля за соблюдением финансовой дисциплины, по экономному расходованию, обеспечению сохранности муниципальных средств и имущества, по организации учета и отчетности, использованию внутрихозяйственных резервов.

Объектами внутреннего финансового контроля являются: плановые документы (сметы и иные плановые, прогнозные документы); договоры (контракты) на приобретение товаров (работ, услуг); постановления (распоряжения) Администрации; первичные учетные документы и регистры учета; хозяйственные операции, отраженные в учете Администрации; бюджетная (финансовая), налоговая, статистическая и иная отчетность

Администрации; иные объекты по распоряжению главы Администрации.

Внутренний финансовый контроль в Администрации осуществляется в соответствии с утвержденной картой внутреннего финансового контроля.

Ответственность за организацию внутреннего финансового контроля возлагается на главу Администрации.

Внутренний финансовый контроль в Администрации осуществляют должностные лица Администрации и отдел внутреннего финансового контроля Администрации.

Внутренний финансовый контроль в Администрации осуществляется в следующих видах: предварительный контроль; текущий контроль; последующий контроль.

Отдел внутреннего финансового контроля проводит плановые и внеплановые проверки.

Результаты проведения предварительного и текущего контроля оформляются в виде заключения о проведении внутренней проверки. К нему прилагается перечень мероприятий по устранению недостатков и нарушений, если таковые были выявлены, а также рекомендации по недопущению возможных ошибок.

Результаты проведения последующего контроля оформляются актом и отражаются в журнале учета результатов внутреннего финансового контроля.

Должностные лица, допустившие недостатки, искажения и нарушения, в письменной форме представляют главе Администрации объяснения по вопросам, относящимся к результатам проведения контроля.

Отдел учета и отчетности разрабатывает план мероприятий по устранению выявленных недостатков и нарушений с указанием сроков и ответственных лиц. План утверждает глава Администрации.

Оценка эффективности системы внутреннего контроля осуществляется должностными лицами Администрации, организующими и выполняющими внутренние процедуры составления и исполнения бюджета, ведения бюджетного учета и составления бюджетной отчетности, и рассматривается на

специальных совещаниях, которые проводятся руководителями структурных подразделений (заместителями руководителей структурных подразделений) Администрации.

Оценка адекватности, достаточности и эффективности системы внутреннего контроля, а также контроль за соблюдением процедур внутреннего контроля осуществляется начальником отдела учета и отчетности Администрации.

В рамках указанных полномочий начальник отдела учета и отчетности представляет главе Администрации результаты проверок эффективности действующих процедур внутреннего контроля, а в случае необходимости – разработанные предложения по их совершенствованию.

В целях обеспечения эффективности внутреннего финансового контроля структурные подразделения, ответственные за результаты выполнения внутренних бюджетных процедур, составляют ежеквартальную и годовую отчетность о результатах внутреннего финансового контроля.

Данные о выявленных в ходе внутреннего финансового контроля недостатках и (или) нарушениях при исполнении внутренних бюджетных процедур, сведения об источниках бюджетных рисков и предлагаемых (реализованных) мерах по их устранению отражаются: в журнале внутреннего финансового контроля; отчетах о результатах внутреннего финансового контроля.

Отчеты о результатах внутреннего финансового контроля подписываются начальником структурного подразделения Администрации, ответственного за результаты выполнения внутренних бюджетных процедур, и до 15-го числа месяца, следующего за отчетным кварталом, представляются на утверждение главе Администрации.

К отчетности прилагается пояснительная записка, в которой содержатся: описание принятых и (или) предлагаемых мер по устранению нарушений и (или) недостатков, причин их возникновения в отчетном периоде; сведения о количестве должностных лиц, осуществляющих

внутренний финансовый контроль; сведения о ходе реализации мер по устранению нарушений и недостатков, причин их возникновения, а также о ходе реализации материалов, направленных в структурное подразделение, ответственное за внутренний финансовый контроль, правоохранительные органы.

Список использованных источников:

1. Закон № 199-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части совершенствования государственного (муниципального) финансового контроля, внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита» Принят 26.07.2019

2. А.Кокарев, Как изменится система внутреннего контроля с 2020 года и кому понадобится штатный аудитор»

3. Методические рекомендации по формированию отдельных документов, используемых при осуществлении внутреннего финансового аудита, утверждены Приказом от 1 июня 2021 г. n 246

*Р.Н. Попкова
Саранский кооперативный институт (филиал)
АНООВО ЦРФ «РУК», г. Саранск*

ПРОБЛЕМА ЭФФЕКТИВНОГО ДЕЛЕГИРОВАНИЯ ПОЛНОМОЧИЙ В КОМПАНИИ

Сложность и ценность проблемы делегирования полномочий не вызывает раздумья, потому, как точно можно сказать, что это одна из актуальных проблем управления на сегодняшний день. Обладать мастерством, организовывать и регулировать производственный процесс в компании – главная способность настоящего руководителя, так как искусство управления – это умение делегировать другим людям и возможность быть лидером в любой ситуации, а не выполнять работу самостоятельно. Основная задача руководителя – уметь анализировать, организовывать, планировать, искать

корневые причины основных проблем и принимать стратегические решения. Современные руководители компаний все чаще сталкиваются с проблемой ограниченности времени. Все это происходит потому, что они самостоятельно выполняют определенные рабочие задачи в компании, но здесь есть эффективный способ расставить все по своим местам. Это – эффективное делегирование полномочий.

Делегирование полномочий – это процесс передачи части функций руководителя другим управляющим или сотрудникам для быстрой реализации целей компании. Основная суть делегирования состоит в том, что руководитель предоставляет своим работникам свободу действий, воображения в решении вопросов и заданий. Можно сказать, что он передает и доверяет им долю своих полномочий, при этом всю ответственность, продолжает нести этот руководитель. Но процесс делегирования является двусторонним, руководителю важно учитывать мнение своих подчиненных, их готовность к выполнению задач.

Очень часто руководители стараются избегать делегирования полномочий, опираясь на фразу Мэттью Мак Конахи: «Если ты хочешь что-то в жизни сделать правильно, делай это сам». Соблюдая это правило, совсем скоро руководитель будет идти ко дну от количества нерешенных задач и в ближайшее время столкнется с возможностью не только потерять уважение своих сотрудников, но и рабочее место. Именно поэтому данный подход к организации труда подчиненных является ошибочным. Я считаю, что если опираться на фразу, которую сказал Стив Джобс: «Вот как я смотрю на бизнес: крупные дела не делаются одним человеком, они совершаются командой» можно добиться высокой эффективности работы. Но далеко не всегда основной причиной нерезультативной работы подчиненных является желание руководителя сделать все самому. Существует ряд причин нежелания руководителя делегировать какие-либо задачи. Например: 1) неуверенность в сотруднике, в качестве выполнения им работы; 2) неспособность качественной реализации функций контроля; 3) ограниченность времени у руководителя для

проведения собрания по выполнению задач и дополнительных повышений квалификации работников и другие.

Существуют и типичные ошибки в делегировании полномочий. Например, плохое знание о возможностях и навыках подчиненных, отсутствие индивидуального подхода к каждому сотруднику неоднократно может привести к тому, что порученное работнику задание не будет соответствовать его возможностям и, как ожидается, не сможет быть выполнено качественно по времени и в срок. Очень часто руководитель, «утонувший» в решении текущих задач, не считает нужным достаточно обширно рассказать своему сотруднику суть задачи, ее детали, методику по решению. Сохраняя время и предотвращая дальнейшие пробелы в рабочем процессе, наиболее выгодно никогда не жалеть определенного времени на детальный разбор задания. Очень часто отсутствует корректная мотивировка задания. Нужно подчеркнуть доверие, которое оказывается конкретному сотруднику для выполнения первостепенной производственной задачи. Отметить личную выгоду при успешном решении вопроса, возможность быть выделенным перед вышестоящим руководством, а иногда и возможные предложения в продвижении на работе.

Существует и противоположное делегирование. Например, к измученному руководителю приходит подчиненный, который уверен в своей правоте и заявляющий, что задача не может быть выполнена. Потому что на данном предприятии закончилась определенная продукция, а чтобы оформить транзитную накладную и выдать необходимое сырье с соседнего предприятия нужно согласие директора или первого ассистента, а они с ним даже разговаривать не хотят: квалификация у него не та.

Ученик внезапно задает вопрос учителю, на который якобы не может ответить, и преподаватель, видя искренний интерес к его предмету, начинает незаметно для себя реализовывать задачу ученика, т.е. отвечать на его вопрос.

Такие противоречивые ситуации, когда меньший перекладывает свои задачи на старшего, случаются очень часто.

Так как же добиться сверхэффективности работы? Для успешного использования в деятельности организации делегирования полномочий формирование алгоритмической цели связано с двумя главными принципами управления: единоличием и управляемостью.

Первый принцип «единоличие» означает, что работник должен иметь одного конкретного руководителя, только от него получать задания и поручения, только перед ним отчитываться.

Второй принцип «управляемость» базируется на том, что руководитель может эффективно управлять и поручать задания только ограниченному в количестве числу работников. Абсолютно для любого руководителя имеется норма управляемости – некоторое количество подчиненных ему работников. Чем больше норма, тем короче алгоритмическая цель, и тем меньше уровень руководства.

Также для оптимально успешного делегирования полномочий в компании нужно следовать определенным правилам:

1) в первую очередь, анализируйте, ищите корневые причины и делегируйте полномочия как можно быстрее. Так, сотруднику, который выполняет задачу, будет проще составить план действий, чтобы выполнить в срок;

2) четко формируйте ответственность за выполнение задач, определяйте сроки их выполнения и формат предоставления результата;

3) поручайте задачи тем сотрудникам, которые обладают компетентной возможностью взять на себя больше задач;

4) руководитель должен внимательно и пошагово отслеживать выполнение задачи, и при необходимости, принимать участие в достижении ожидаемого результата;

5) последним важным условием сверхэффективной работы подчиненных является вознаграждение. Похвала со стороны руководителя усилит мотивацию работника и побудит его к новым начинаниям.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в настоящее время существует множество способов повышения эффективности делегирования полномочий в компании. Каждый руководитель своей организации самостоятельно принимает решение о том, каким образом он сможет сократить путь к идеальной модели управления и, таким образом, не только повысить эффективность и качество работы сотрудников, но и путем четкой мотивации, добиться от них рационализаторской инициативы; увеличить степень их ответственности за результат выполненной работы, в результате которой руководитель сможет получить определенное дополнительное рабочее время, крайне необходимое для стратегического планирования развития компании.

И в завершении можно отметить, что руководитель, не верящий в компетентность других сотрудников, обречен все делать самостоятельно.

Список использованных источников:

1. Добролюбов Е.А. Система материального и нематериального стимулирования (мотивации) персонала / Е.А. Добролюбов // Банковские технологии. – 2019. – №3. – С. 26-29.

2. Зуева А.П. Мотивация и стимулирование сотрудников с целью повышения эффективности работы / А.П. Зуева, А.Н. Тихомирова // Молодежный научный вестник. – 2017. – № 4 (16). – С. 271-274.
Комиссарова, Т. А. Управление человеческими ресурсами: учеб.пособие / Т. А. Комиссарова. – М.: Дело, 2018. – 312с.

3. Овчинникова Т. Новая парадигма управления персоналом в условиях переходной экономики / Т. Овчинникова // Управление персоналом. – 2018. – №7. – С.34-39.

4. Петрюкова К.А. Разработка и реализация эффективной стратегии по управлению персоналом / К.А. Петрюкова // Проблемы современных интеграционных процессов и пути их решения. – 2017. – №2. – С. 96-98.
Поршнева А.Г. Управление организацией / А.Г. Поршнева, З.П. Румянцева, Н.А. Саломатин. – М.: Дело, 2018. – 305 с.

5. Баскакова, О. В. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие для студентов вузов/ О.В. Баскакова. – 2-е изд., испр. – М.: Дашков и К, 2019. – 272с.

6. Шапиро С.А. Теоретические основы управления персоналом: учебное пособие / С.А. Шапиро, Е.К. Самраилова, Н.Л. Хусаинова. – М.Берлин: Директ-Медиа.

М.Г. Прокопьева
ЯЭПИ (филиал) ОУП ВО «АТиСО», г. Якутск

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОБУЧЕНИЮ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ В ЭПОХУ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

*Если мы будем учить сегодня так, как учили вчера,
мы украдем у детей завтра.*
Д.Дьюи, американский философ и педагог

Стремительное внедрение информационно-коммуникативных технологий в различные сферы деятельности человека бросает серьезный вызов концептуальным подходам перспективного развития образования. К выпускникам учебных заведений предъявляются высокие требования, среди которых выделяются умения анализировать, систематизировать, владеть иноязычными коммуникативными технологиями в ситуациях социально-бытового и профессионального общения [1]. Владение иностранным языком сегодня является важным критерием успешной профессиональной деятельности будущих специалистов.

Цифровые образовательные технологии глубоко укоренились в жизни современного человека, их внедрение происходит быстрее, чем каких-либо инновационных разработок в истории человечества. Без компьютера и Интернета многие уже не представляют свою жизнь.

Развитие цифровых технологий в образовательном пространстве является ведущей целью профессионального образования. Основной задачей педагога

является умелое использование цифровых технологий в учебном процессе с учетом индивидуальных способностей обучающихся [2].

Слово «цифровизация» появилось сравнительно недавно, образовано оно от прилагательного «цифровой» и означает перевод какой-либо услуги или деятельности из аналогового формата в цифровой, который, в свою очередь, означает отказ от бумажной волокиты. Впервые термин «цифровизация» появился в конце XX века, когда американский информатик, основатель MediaLabs Массачусетского университета, Николас Негропonte озвучил понятие «цифровая экономика». Он видел цифровизацию как часть будущего светлого общества. По его мнению, «компьютеры будут похожи на людей». Как он прогнозировал более 25 лет назад: «В следующем тысячелетии мы обнаружим, что говорим с машинами столько же или больше, чем с людьми» [3].

Вопросами применения цифровых технологий в образовательном пространстве занимались многие ученые и педагоги России, такие как, Вартанова Е.Л., Максеенко М.И., Смирнов С.С., Шмелькова Л.В. Инициатор цифровой трансформации школьного образования А.Ю. Уваров отмечал, что использование цифровых технологий должно производиться в комплексе с «синергичным» обновлением содержания образования. Такой подход, по его мнению, позволит кардинально улучшить качество образования [4]. По мнению доцента Л.В. Шмельковой, одним из приоритетных качеств человека, адекватного цифровому пространству, является владение личностью цифровыми технологиями и умение использовать их в профессиональной деятельности.

Современные цифровые технологии в значительной степени способствуют интенсификации процесса обучения иностранному языку, благодаря различным мультимедийным и интерактивным аутентичным ресурсам, которые активизируют темп работы обучающихся в процессе тренировки различных видов речевой деятельности. В результате их применения повышаются познавательная активность и мотивация; мобильность выполнения заданий и

изучения материалов; увеличение наглядности; индивидуализация процесса обучения; осуществление оперативной связи с преподавателем; обеспечение быстрого доступа обучающихся к результатам сразу после выполнения задания. Молодые люди, привыкшие к использованию различных электронных средств в повседневной жизни, легко справляются с различными электронными инструментами. Студент становится активным субъектом образовательного процесса, от пассивного восприятия он гораздо быстрее переходит к активным действиям и включается в выполнение заданий.

Широкое востребование получила технология мобильного обучения, благодаря использованию которой появляется возможность продуктивной совместной работы, обмена знаниями. Участники образовательного процесса могут обмениваться материалами удаленно, передавать мобильные устройства внутри группы, используя беспроводные сети, функции карманного персонального компьютера.

Облачные технологии также имеют удобный сетевой доступ, позволяют хранить большое количество информации. Студенты могут создавать групповые проекты, доклады, презентации, где каждый отвечает за свой раздел учебной работы, но при этом может изменять и редактировать и другие блоки, так как у каждого участника имеется к ним доступ. Данная технология применяется при дистанционном обучении [5].

Еще одной цифровой образовательной технологией являются онлайн-курсы, которые предоставляются обучающимся для использования дистанционно [6]. Особенностью данной цифровой образовательной технологии является личностно-ориентированная направленность, при которой обучение проходит в удобное для обучающегося время и в удобной форме. Популярность онлайн-обучения заметно выросла в России в период пандемии коронавируса. По данным Skillbox, число студентов онлайн университета выросло в 4,5 раза и продолжает оставаться высоким по настоящее время. Люди стали гораздо прилежнее заниматься, усерднее выполнять домашние задания, в разы выросло количество участников вебинаров [7].

«У каждой технологии или дара науки есть и темная сторона» [3]. Цифровизация не является исключением. Несмотря на значительные преимущества цифровых технологий в обучении иностранному языку, их применение должно носить вспомогательный характер, они не могут полностью заменить учителя. Цифровые технологии создают условия в творческой форме реализовывать некоторые аспекты иноязычной деятельности как на практических, так и на внеаудиторных занятиях.

Достижения информационных технологий сами по себе способствовали развитию смешанного обучения, прежде всего, благодаря возможности делиться информацией через интернет. Технология «смешанного обучения» является перспективным направлением обучения иностранному языку, так как сочетает в себе традиционные формы аудиторного обучения с элементами электронного обучения, в котором используются специальные информационные технологии, такие как компьютерная графика, аудио и видео, интерактивные элементы и др. Смешанное обучение подразумевает комбинацию общепринятого преподавания дисциплины «Иностранный язык» и онлайн-обучения, при котором общение преподавателя и обучающихся является обязательным условием. Роль преподавателя меняется: он становится координатором учебного процесса, организует и консультирует студентов; является равноправным участником диалога, создает ситуацию успеха, проявляет поощрительную требовательность. Педагогу и самому следует идти в ногу со временем, повышать свою цифровую грамотность, предполагающую не только владение цифровыми образовательными ресурсами на должном уровне, но и готовность работать в цифровой образовательной среде, разрабатывать новые электронные материалы в зависимости от целей обучения. Инновационная направленность в преподавании иностранного языка предполагает осведомленность преподавателя о методических возможностях применения цифровых средств и выбор из них наиболее оптимальных, соответствующих целям и задачам обучения. Такой тип обучения позволяет оптимизировать учебный процесс и эффективно организовывать

самостоятельную деятельность обучающихся посредством применения современных цифровых технологий.

Принципами смешанного обучения являются: последовательность, при которой студент сам изучает материал, получает теоретические знания от преподавателя и только потом применяет их на практике; наглядность, к которой студент имеет доступ; практическое применение; непрерывность, когда студент за счет доступности всегда может зайти на учебный портал и получить необходимый материал; и, наконец, поддержка, когда студент в системе удаленного обучения всегда может задать вопрос преподавателю и оперативно получить ответ, не дожидаясь очного занятия.

Применение цифровых образовательных технологий совместно с принципами смешанного обучения расширяет кругозор студентов, открывает новые возможности получения знаний в удобном формате, вносит новизну в процесс обучения; происходит индивидуализация обучения; контроль и подведение итогов проходят объективно и своевременно. Современные цифровые технологии создают условия для самообразования и саморазвития, формирования иноязычной коммуникативной компетенции будущих специалистов.

Список использованных источников:

1. Серостанова Н.Н., Чопорова Е.И. Система проектирования совместной профорientационной деятельности технического университета и общеобразовательных учреждений // Современные проблемы науки и образования. 2020. №6.
2. Блинов В.И. Образовательный процесс в профессиональном образовании: учебное пособие для вузов. М., 2018.
3. Негропonte Н. Быть цифровым. Нью-Йорк, 1995.
4. Уваров А.Ю. Образование в мире цифровых технологий: на пути к цифровой трансформации. М., 2018.

5. Селевко Г.К. Современные образовательные технологии ДОС: учебное пособие. М., 1998.

6. Муравьева Г.Е. Проектирование технологий обучения: Учеб. пособие для студентов и преподавателей пед. Вузов. Иваново, 2001.

7. <https://www.gazeta.ru/business/2020/08/27/13216417.shtml>

*М.В. Пушкарева
Ур СЭИ (филиал) ОУП ВО «АТuCO», г. Челябинск*

УПРАВЛЕНИЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ ПО КРИТЕРИЮ ЕГО VRIN-ЭФФЕКТИВНОСТИ В УСЛОВИЯХ ИНТЕНСИВНОГО ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

В настоящих условиях развитие промышленных предприятий осуществляется в соответствии со стратегией импортозамещения. Особенно актуально исследование реализации подобных стратегий на высокотехнологичных предприятиях, деятельность которых во многом усложнилась из-за режима санкций.

В ходе научного исследования проанализированы и дополнены подходы к классификации политики импортозамещения [1,2]. Дополненная классификация политики импортозамещения представлена на рис. 1.

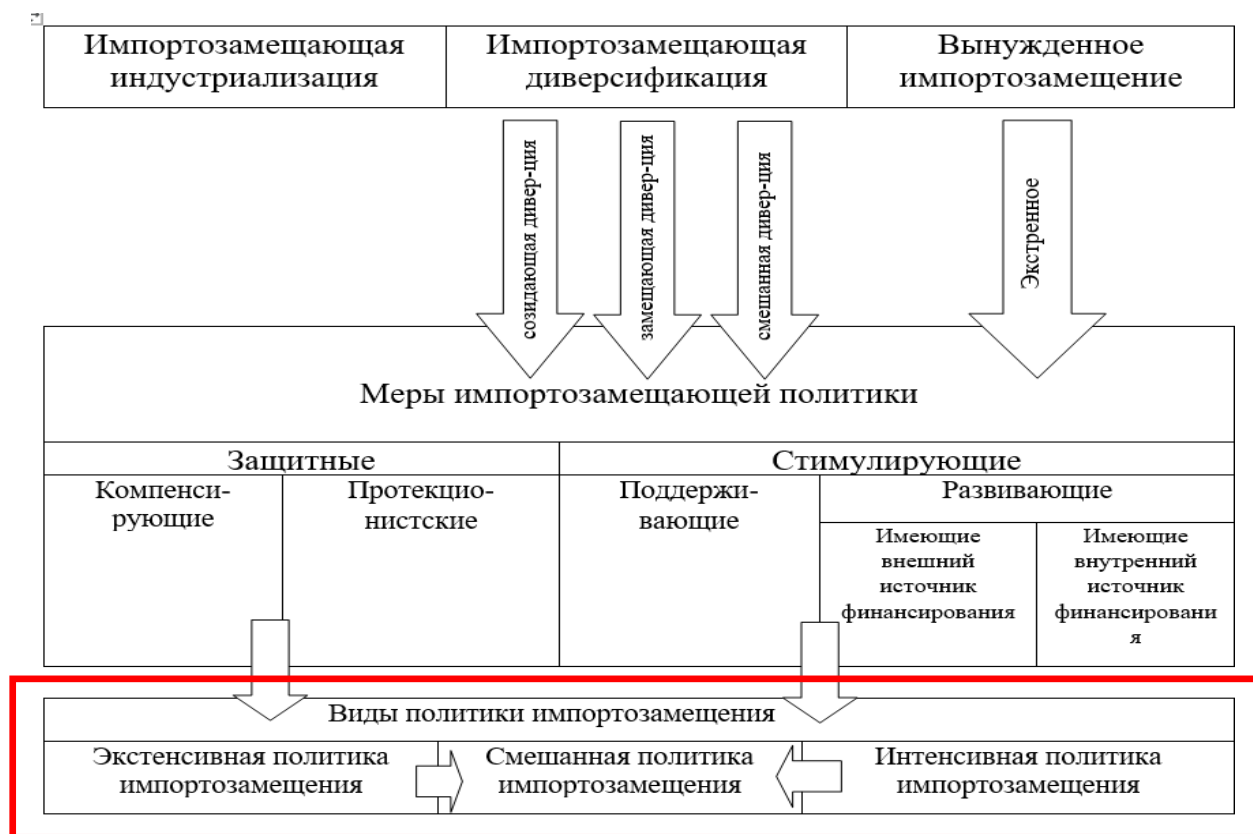


Рис. 1. Дополненная классификация политики импортозамещения

Авторская характеристика выделенных типов политики импортозамещения представлена ниже.

Интенсивная политика импортозамещения – комплекс мер, направленный на долгосрочный, превосходящий по показателям качества результат в процессе замещения импортных товаров и услуг.

Экстенсивная политика импортозамещения – комплекс мер, направленный на быстрый количественный результат в процессе замещения импортных товаров и услуг, идентичных зарубежным аналогам по показателям цена/качество.

Смешанная политика импортозамещения – комплекс действий правительства, сочетающий в равной степени меры интенсивной и экстенсивной политик, которые в целом направлены на замещение импортных товаров и услуг.

Проанализирована специфика деятельности высокотехнологичных отечественных промышленных предприятий. Начать их исследование было

решено с уточнения научной терминологии. Итак, высокая технология – это наукоёмкая технология, разработанная на основе совокупности передовых достижений науки для производства как новых (ранее неизвестных) продукции и процессов, так и для улучшения качества и удешевления производства известных продуктов, которые пользуются спросом на рынке.

Высокотехнологичное предприятие – это предприятие, выпускающее продукцию, характеризующуюся научно-технической новизной в своей области, обеспечивающую максимальное качество и минимальные издержки производства.

В ходе исследования [3] нами был предложен обобщенный, более точный вариант комплекса характеристик, определяющий предприятие как **ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЕ**:

1) проведение НИОКР на протяжении всего жизненного цикла предприятия и на всех стадиях жизненного цикла продукта;

2) высокая динамичность производства, проявляющаяся в постоянном обновлении его элементов, в изменении количественных и качественных показателей;

3) производство и коммерциализация продукции, отличающаяся новизной и востребованностью на рынке (в том числе и на рынке будущего);

4) высокий процент высококвалифицированного промышленно-производственного персонала из общей численности занятых на предприятии;

5) активная инвестиционная деятельность предприятия;

6) наличие и развитие интеллектуальных ресурсов предприятия;

7) ориентация на создание, освоение и использование прорывных технологий, что способствует выпуску конкурентоспособной продукции;

8) наличие VRIN-ресурсов на «входе» и VRIN-результатов на «выходе» из процесса функционирования предприятия.

Последние два признака введены нами и являются основой последующего научного исследования.

VRIN-ресурсы – это ресурсы обладающие ценностью, редкостью, а также ресурсы, которые сложно скопировать. Формирование VRIN-ресурса по сочетанию параметров представлено на рис. 2.



Рис. 2. Принципы формирования VRIN-ресурса [4]

На основании данного определения, а также с учетом специфики ресурсов отечественного высокотехнологичного промышленного предприятия была разработана авторская классификация его VRIN-ресурсов, фрагмент которой представлен в таблице 1.

Таблица 1

Авторская классификация VRIN-признаков ресурсов высокотехнологичного предприятия и выявление параметров влияния на уровень конкурентоспособности предприятия

Виды ресурсов	Структура видов	Ценный	Редкий	Затратно копировать	Используется предприятии	Категория	Категории SWOT-анализа
Материальные ресурсы	Сырье	+	-	-	+	Конкурентный паритет	Сила
	Материалы	+	+	+	+	Устойчивое конкурентное преимущество	Сила и долгосрочные отличительные компетенции
	Технологические услуги со стороны	-	-	-	-	Отсутствие конкурентного преимущества	Слабость
	Комплектующие	+	+	+	+	Устойчивое конкурентное преимущество	Сила и долгосрочные отличительные компетенции

Отсутствие конкурентного преимущества – означает, что ресурс не является ни особо ценным, ни редким, легко поддается копированию и используется предприятием.

Конкурентный паритет предполагает наличие двух из четырех VRIN-характеристик ресурса.

Устойчивое конкурентное преимущество – все VRIN-характеристик ресурса присутствуют.

При этом к сильным сторонам предприятия относится наличие ресурсов с частичными VRIN-характеристиками в краткосрочной перспективе.

К сильным и обеспечивающим долгосрочные отличительные компетенции относятся ресурсы с полным набором VRIN-характеристик, такие как «Квалифицированные сотрудники», «Команда», и «Приемы и методы труда».

Сочетание различных по VRIN-характеристикам категорий ресурсов формирует уникальный для каждого предприятия VRIN-портфель, для анализа состава и динамики которого предложен авторский метод.

Анализируются только категории:

«Устойчивое конкурентное преимущество – Сила и долгосрочные отличительные компетенции» – 4 балла;

«Устойчивое конкурентное преимущество – Сила и отличительные компетенции» – 3 балла;

«Конкурентный паритет – Сила» – 2 балла;

«Конкурентный паритет – слабость» – 1 балл.

Для оценки состояния VRIN-портфеля конкретного высокотехнологичного предприятия с учетом динамики его количественных и качественных характеристик используются повышающие и понижающие коэффициенты:

Использование повышающего коэффициента 1,5 при соответствии трем параметрам VRIN-ресурса.

Использование понижающего коэффициента 0,5 при соответствии 1 или 2 параметрам VRIN-ресурса.

Нас, прежде всего, интересует динамика балльной оценки VRIN-ресурсов.

$$I_{VRIN-pec} = VRIN-pec.^{2022} / VRIN-pec.^{2021}$$

Если $I_{VRIN-pec} > 1$ – то предприятие улучшает качественные характеристики VRIN-ресурсов.

$I_{VRIN-pec} < 1$ – то предприятие ухудшает качественные характеристики VRIN-ресурсов.

Высокотехнологичные предприятия часто выпускают в качестве продукции инновационные решения, которые соответствуют всем критериям VRIN-ресурсов. По этой причине актуальным является введение в научный оборот термина «VRIN-результаты».

VRIN-результат – это высокотехнологичная продукция (или услуга), которая была произведена на предприятии в результате рационального применения совокупности его собственных VRIN-ресурсов.

VRIN-результат – это не только конкурентный продукт, это перевоплощение комплекса VRIN-ресурсов в новый VRIN-ресурс для будущих пользователей.

Схема преобразования VRIN-ресурсов в VRIN-результаты представлена на рис. 3.

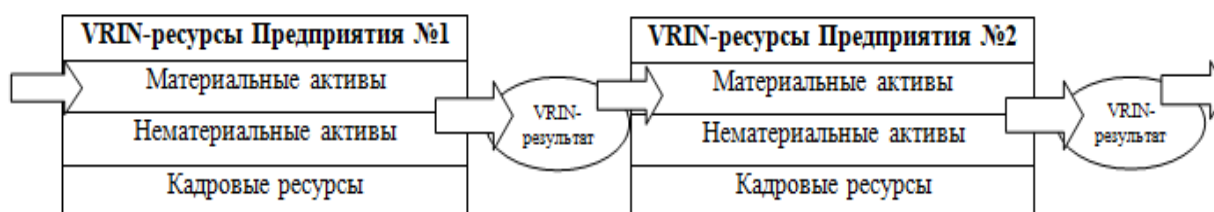


Рис. 3. Схема преобразования VRIN-ресурсов во VRIN-результаты

Критерии оценки VRIN-результатов представлены в таблице 2.

Критерии оценки VRIN-результатов деятельности высокотехнологичного
предприятия и принципы их балльной оценки

Показатели относительно импортного аналога и оценка показателя	Экстенсивная политика импортозамещения и понижающий коэффициент	Смешанная политика импортозамещения	Интенсивная политика импортозамещения и повышающий коэффициент
Качество (4 балла)	Ниже или на одном уровне (0,5)	Показатели разных политик представлены в равной мере	Выше, либо импортный аналог отсутствует (1,5)
Стоимость (3 балла)	Выше или равна импортному аналогу (0,5)		Ниже, чем у производителя аналога (1,5)
Скорость поставки (2 балла)	Ниже, чем у производителя аналога (0,5)		Выше, чем у производителя аналога (1,5)
Производственная мощность (1 балл)	Меньше импортного производителя (0,5)		Больше, чем у производителя аналога (1,5)

Принципы балльной оценки, когда, например, качество оценивается на 4 балла, определены на основе опроса клиентов (потребителей продукции) предприятий – объектов исследования.

Максимально возможный результат балльной оценки VRIN-результатов деятельности высокотехнологичного предприятия может составить: $(4+3+2+1) \times 1,5 = 15$ баллов.

Минимально возможный результат балльной оценки VRIN-результатов деятельности высокотехнологичного предприятия может составить:

$$(4+3+2+1) \times 0,5 = 5 \text{ баллов.}$$

Нас, прежде всего, интересует динамика балльной оценки VRIN-результатов: $I_{\text{VRIN-рез}} = \text{VRIN-рез.}^{2022} / \text{VRIN-рез.}^{2021}$

Если $I_{\text{VRIN-рез}} > 1$ – то предприятие улучшает тип политики импортозамещения.

$I_{\text{VRIN-рез}} < 1$ – то предприятие ухудшает тип политики импортозамещения.

VRIN-эффективность может быть оценена как качественными, так и количественными методами.

Качественная оценка VRIN-эффективности основывается на сопоставлении индексов роста оценок VRIN-результатов и VRIN-ресурсов:

$$I_{VRIN-эфф} = I_{VRIN-рез} / I_{VRIN-рес}$$

Если $I_{VRIN-эфф} > 1$ – то VRIN-эффективность повышается.

$I_{VRIN-эфф} < 1$ – то VRIN-эффективность сокращается.

Однако качественную оценку динамического показателя VRIN-эффективности ($I_{VRIN-эфф}$) рационально дополнить количественными критериями.

Каждая группа ресурсов и каждая единица готовой продукции имеют свою стоимость, что позволяет перейти к расчету количественных показателей VRIN-эффективности деятельности высокотехнологического предприятия. Общая модель оценки VRIN-эффективности представлена выражением 1:

$$R_C^{VRIN} = R_{Ц}^{VRIN} \times K_{САМ}^{VRIN} = \frac{QП^{VRIN}}{QЦ^{VRIN}} \times \frac{QЦ^{VRIN}}{QС^{VRIN}}, \quad (1)$$

где R_C^{VRIN} – VRIN-рентабельность продукции по издержкам, %;

$R_{Ц}^{VRIN}$ – VRIN-рентабельность оборота (продаж), %;

$K_{САМ}^{VRIN}$ – VRIN-коэффициент самоокупаемости;

$QП^{VRIN}$ – валовая прибыль от реализации VRIN-результатов;

$QЦ^{VRIN}$ – выручка от продаж VRIN-результатов;

$QС^{VRIN}$ – полная стоимость ресурсов, затраченных для производства VRIN-результатов.

Фактор № 1 – показывает, сколько рублей выручки от продажи VRIN-результатов получено за период на один рубль затраченных для производства VRIN-результатов ресурсов;

Фактор № 2 – показывает, сколько копеек валовой прибыли от реализации VRIN-результатов получили с одного рубля выручки от продажи VRIN-результатов;

Произведение фактора № 1 на фактор № 2 показывает, сколько копеек валовой прибыли от реализации VRIN-результатов получили на один рубль затраченных для их производства ресурсов.

Таким образом, VRIN-коэффициент самокупаемости выступает в качестве «аналога» оборачиваемости капитала, но показывает «оборачиваемость затраченных для производства VRIN-результатов ресурсов». Это позволяет перейти к определению «Кругооборота функций VRIN-результатов», сущность которых представлена на рис. 4.

Чем лучше выполняется расширенное воспроизводство VRIN-ресурсов (этап 4), тем меньше средств необходимо на их «простое воспроизводство» в перспективе (Этап 1'), тем больше VRIN-выручки будет оставаться в перспективе на формирование VRIN-прибыли (Этап 2') и реинвестиции VRIN-чистой прибыли (Этап 4').

Данные подходы позволяют формулу 1 преобразовать в (2) и (3):

$$R'_C{}^{VRIN} = H_{ПП}^{VRIN} \times K_{САМ}^{VRIN} = \frac{QП_{ЧИСТ}^{VRIN}}{QЦ^{VRIN}} \times \frac{QЦ^{VRIN}}{QС^{VRIN}}, \quad (2)$$

где $R'_C{}^{VRIN}$ – чистая рентабельность VRIN-продукции по издержкам, %;

$H_{ПП}^{VRIN}$ – VRIN-норма прибыли (коммерческая маржа), %;

$K_{САМ}^{VRIN}$ – VRIN-коэффициент самокупаемости;

$QП_{ЧИСТ}^{VRIN}$ – чистая прибыль от реализации VRIN-результатов;

$QЦ^{VRIN}$ – выручка от продаж VRIN-результатов;

$QС^{VRIN}$ – полная стоимость ресурсов, затраченных для производства VRIN-результатов.

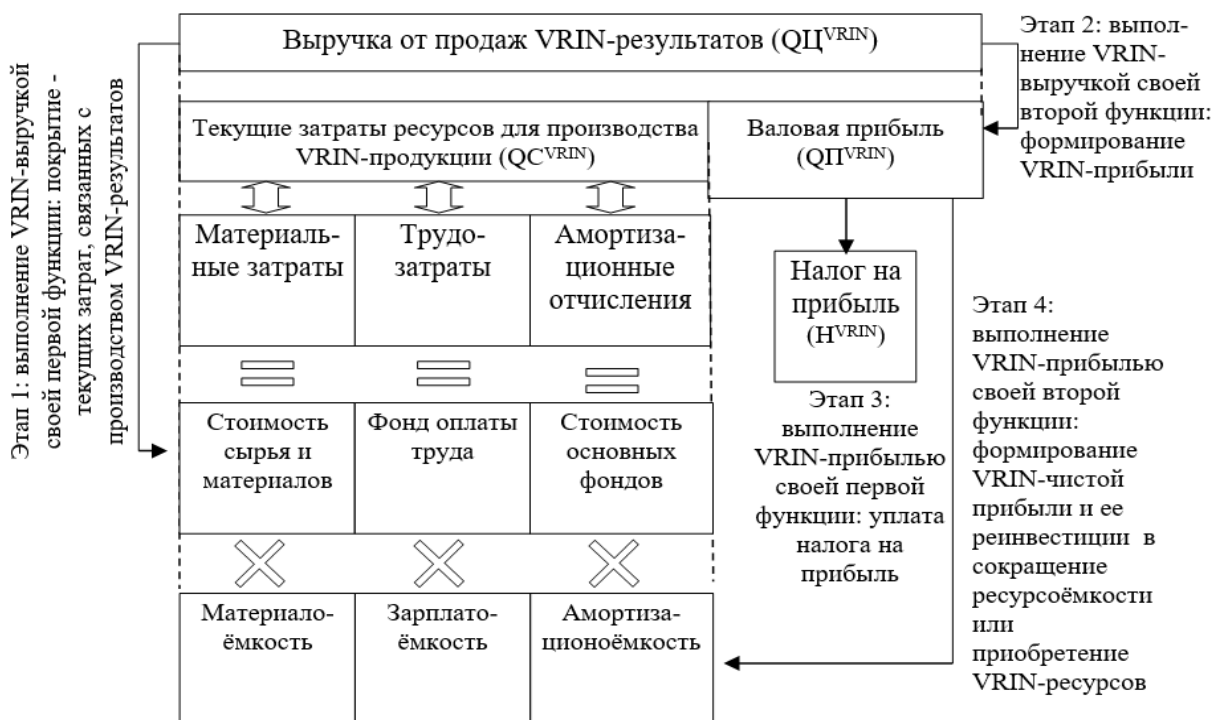


Рис. 4. Кругооборот функций VRIN-результатов

$$\frac{\text{Реинвестиции}^{VRIN}}{QС^{VRIN}} = \frac{\text{Реинвестиции}^{VRIN}}{QП^{VRIN}_{\text{ЧИСТ}}} \times \frac{QП^{VRIN}_{\text{ЧИСТ}}}{QЦ^{VRIN}} \times \frac{QЦ^{VRIN}}{QС^{VRIN}}, \quad (3)$$

При этом отношение реинвестиций чистой прибыли, полученной от реализации VRIN-продукции к себестоимости ее производства является важнейшим показателем VRIN-эффективности деятельности высокотехнологичного предприятия в условиях политики интенсивного импортозамещения.

Список использованных источников:

1. Загашвили, В.С. Зарубежный опыт импортозамещения и возможные выводы для России / В.С. Загашвили // Экономический портал. – URL: <http://institutiones.com/general/2886-zarubezhnyi-opyt-importozamezcheniya.html>
2. Выжитович, А.М. Импортозамещение: Актуальные механизмы и инструменты / А.М. Выжитович, П.А. Ершов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015. №38 (323). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/importozameschenie-aktualnye-mehanizmy-i-instrumenty> (дата обращения: 23.09.2022)/

3. Лаптев, А.А. Понятие «высокотехнологичной компании» в современной микроэкономической теории / А.А. Лаптев // Качество. Инновации. Образование. 2018. № 1 (32). С. 62-69.

4. Barney J. B. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. Journal of Management, 1991, vol. 17 (1), pp. 99–120.

А.А. Раевский
ЮУНИИСК – филиал ФГБНУ УрФАНЦ УрО РАН, г. Челябинск

РАЗВИТИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА: ТРЕНДЫ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ 2023 ГОДА

2022 год не стал исключением в плане новых вызовов для АПК. Однако результаты работы вновь показали, что сельское хозяйство, перерабатывающая промышленность наравне с оборонной – это опора страны, опора нашего государства.

Поэтому все решения, которые были связаны с изменением политической и экономической обстановки: сохранение льготного кредитования, открытие параллельного импорта, ограничение экспорта, проведение зерновых интервенции, – были нацелены на сохранение эффективной работы отрасли и развитие её потенциала.

Санкции, которые, безусловно, наносят серьёзный вред, причём далеко не только российской стороне, стали «спусковым механизмом» для нахождения и решения системных задач отрасли. Эксперты национального аграрного агентства выделяют шесть трендов, которые будут основными для АПК в 2023 году. И **ПЕРВЫЙ тренд** – импортозамещение. Российский АПК взял курс на самообеспеченность не только зерном, картофелем и овощами, продуктами питания, но и средствами их производства, оборотными фондами. В первую очередь, это семена и техника.

В Челябинской области ещё в советские годы были созданы условия для развития селекции зерновых культур, существовал ряд межрегиональных

программ сотрудничества с Казахстаном. Основное наследие в виде сортов южноуральской научно-исследовательской школы было сохранено и сегодня развивается в рыночных условиях. По данным Челябинского научно-исследовательского института сельского хозяйства, более 50% яровых зерновых в регионе засеваются сортами, выведенными южноуральскими селекционерами. В основном, это сорта мягкой пшеницы.

Важной задачей для нашего региона является селекция сортов твёрдой пшеницы, которая нужна для производства макаронных изделий. Челябинская область входит в ТОП-3 Российской Федерации по производству макарон, круп и муки и занимает второе место в России по площади возделывания твёрдой пшеницы (после Оренбургской области). В прошлом году было собрано 326 тыс. т твёрдой пшеницы, впервые в истории области. Это на 87% обеспечивает региональные потребности переработки. Но нельзя забывать о засухах, которые периодически возникают на Южном Урале, когда урожайность существенно падает. Появление в прошлом году первого южноуральского сорта твёрдой пшеницы «Лариса янтарная» стало своеобразным достижением наших селекционеров, правда, сорт был районирован по Западно-Сибирскому региону (показал себя лучше в Омске). Тем не менее, расширение мощностей переработки зерна («Макфа» реализовала инвестиционный проект на 2,3 млрд рублей) делают эту работу перспективной, в первую очередь, для научно-исследовательских институтов. Сегодня южноуральцы пользуются омскими, саратовскими новосибирскими сортами твёрдой пшеницы.

Ориентируясь не на санкции, а на экономическую целесообразность, два-три года назад, благодаря работе передового фермерского хозяйства (КФХ «Березка»), в области была создана экспериментальная площадка по апробации сортов и гибридов масличных культур, в первую очередь – подсолнечника. Ещё в начале 2000 годов в регионе говорили о необходимости расширения посевов масличных культур, ухода от монокультуры – пшеницы и диверсификации посевов. С 2016 года в структуре посевных площадей удельный вес масличных культур вырос с 7% до 20%, и в 2022 году составил 364 тыс. га. В этом году

фермеры намерены сократить площади посевов льна из-за невозможности реализовать продукцию на экспорт, но сохраняют площади подсолнечника и рапса. Уверен, что эту работу нужно продолжать.

За последние годы в области сформирована крепкая семеноводческая база в виде семенных заводов и хозяйств, ведущих производство семян. Это позволяет обеспечивать сортосмену и сортообновление. В этом году ещё одна компания («СИТНО») планирует строительство семенного завода. Очень жаль, что такая же база была фактически потеряна по овощам, да и проблемы с семенами картофеля возникли не сегодня. В СССР был достаточно хороший селекционный фонд картофеля, существовали конкурентоспособные сорта по отдельным, в частности, столовым, направлениям. Однако в начале 2000-х гг., несмотря на то, что в наших НИИ сохранился семенной фонд, организации, которые занимались выращиванием качественного посадочного материала, были ликвидированы. В это же время на российский рынок активно вошли зарубежные торговые сети, которые уже имели собственных поставщиков – производителей картофеля и, как правило, европейских. Затем под запросы ретейлеров и отечественные сельхозпроизводители начали выстраивать свою товарную линейку, соответственно, для выращивания подходящего картофеля им нужны были семена зарубежной селекции. В результате отечественные семенные сорта картофеля были вытеснены.

После введения западных санкций ситуация ещё больше осложнилась, но картофельной селекции в России начинать с нуля не пришлось: благодаря сохранению основных институтов, занимающихся картофелем, российские сорта, востребованные рынком и отличного товарного качества, существуют. Другой вопрос, что материала не хватает на всю страну: пока что место отечественного картофеля занимают зарубежные сорта. И всё же достижения отечественных селекционеров и семеноводов медленно, но верно занимают свои места на полях.

Основными приоритетами стали высокие товарные и потребительские качества сортов в сочетании со скороспелостью, пластичностью, высокой

урожайностью и устойчивостью к патогенам. К сожалению, в силу неотстроенности технологической цепочки, научным учреждениям, в частности, тому же ЮУНИИСК, приходится заниматься полноформатным производством семенного картофеля «от пробирок до элиты», а сохранённая в труднейших условиях селекционная школа по картофелю не может выйти на необходимый промышленный уровень. Вместе с тем, сегодняшний тренд наших хозяйств – это ориентация на отечественные семена. В прошлом году одно, а в этом – два крупных хозяйства («Красноармейское» и «Акбашево») решили отказаться от импорта и закупить отечественные семена. Считаю это правильным.

Также у нас есть наметки в селекции и генетике в свиноводстве и птицеводстве. Региональные агрокомпании выражают готовность участвовать в федеральных проектах, в частности, по строительству племенного репродуктора первого порядка для птицеводства с целью обеспечить птицефабрики Урала новой отечественной генетикой (мясной кросс птиц «Смена-9»).

Постепенно сокращается в использовании и доля импортной техники. В общем объёме приобретённой техники в 2022 году импортные машины составляют только 5%. В основном, это узкоспециализированная техника, например, комбайн для сбора ягод или картофелеуборочный комбайн. Несмотря на изменения рынка в условиях санкций, аграриям удалось сохранить темпы модернизации производства: ежегодно аграрии приобретают до тысячи различных машин и оборудования.

В российском сельхозмашиностроении, в свою очередь, продолжается процесс импортозамещения, происходит замена импортных комплектующих на отечественные, завершается выстраивание новых кооперативных и логистических цепочек поставки. В обновлении парка сельхозтехники активное участие принимают региональные производители сельхозмашин и оборудования: «Челябинский компрессорный завод», «Трактор», «Варнаагромаш», «Заря» и «Спецэлеватормеломонтаж». Так, департамент

сельскохозяйственных машин Челябинского Компрессорного Завода (бренд ЧКЗ-Агро) более шести лет серийно производит и комплектует технику по индивидуальным запросам. Это порядка 20 видов машин (ещё 3 находятся в разработке и на испытании): дискаторы, глубокорыхлители, посевные комплексы с внесением минеральных удобрений, тракторные прицепы и все виды комплектующих и запчастей.

С 2021 года аграрии активно начали приобретать оборудование для систем точного земледелия. Уверен, что эта тенденция сохранится.

Сегодня, конечно, всех волнуют вопросы новых цен на технику. Из-за низких цен на прошлогодний урожай аграрии не спешат планировать новые дорогостоящие приобретения. Думаю, в этом вопросе возможен компромисс при соответствующем участии федерального правительства.

Прошлый год отчётливо выявил **ВТОРОЙ тренд**, связанный с рекордным урожаем сельхозкультур – ускоренное обновление складских помещений для хранения зерна, картофеля и овощей. По данным сельскохозяйственной микропереписи 2021 года, в России за последние пять лет число организаций с собственными и арендованными складами и сооружениями для хранения выросло по картофелю и овощам на 25%, по зерну – в 1,5 раза, по плодовым культурам – в 4 раза. Южный Урал не остался в стороне от этого процесса. В 2022 году нам удалось решить проблему большого урожая с помощью договорённости с элеваторами. На территории области находится 9 крупных элеваторов, мощности которых позволяют хранить до 1,8 млн тонн зерна. Сегодня запасы зерна составляют 2 млн тонн, что в полтора раза больше обычного. Поэтому уже в конце года фермеры задались вопросом о строительстве собственных мощностей, и многие инвестируют в строительство собственные средства. Отмечу, что грантовая поддержка фермерских хозяйств позволяет направить эти средства на создание производственных объектов. Кроме того, область обратилась в федеральный минсельхоз с просьбой включить строительство зернохранилищ в перечень льготного кредитования. Фермеры становятся самыми активными

участниками льготного кредитования в регионе (на них приходится 66 % инвестиционных кредитов и 17 % краткосрочных), и в 2022 году доля зерна, выращенного фермерами, превысила долю производства зерна в сельхозпредприятиях.

Следующие тренды, которые определяют эксперты, это снижение урожая зерна и изменение карты его экспорта. Что для нас важно? Учитывая, что мы относимся к зернодефицитному региону (за счет большого количества птицеводческих и животноводческих предприятий и предприятий переработки зерна его оборот всегда больше ежегодного производства), считаю, что нужно сосредоточиться на интенсификации производства, повышения его эффективности с помощью технологии, семян, и удобрений.

По использованию минеральных удобрений мы занимаем одно из последних мест в России. С одной стороны, можно говорить об органическом земледелии, с другой – мы не восполняем, как это необходимо, почвенное плодородие. Сегодня это делают единичные компании, такие как «Чебаркульская птица», «Челябинская птицефабрика», которые научились перерабатывать органику в удобрение и более подходящее сырьё для внесения на поля. Остальные в этом вопросе остаются на прежних позициях. Крупные производители не спешат инвестировать в переработку отходов, а средние и мелкие – стараются максимально сократить затраты, оправдываясь невысокой урожайностью. К сожалению, особенности климата Южного Урала – повторяющиеся засухи, низкая влагообеспеченность южных территорий, не способствуют изменению общей тенденции. При этом в области есть примеры эффективного использования удобрений и получения стабильных урожаев.

В 2021 году в неурожайный год и из-за роста цен на удобрения их внесение сократилось. Считаю, это темой для серьёзной дискуссии и дальнейших выводов. Без удобрений мы не сможем увеличить урожайность, а значит поднять эффективность производства.

В России в это же время отмечается **ТРЕНД** на увеличение производства и потребления удобрений, средств защиты растений. Для нас принципиально важным является вопрос, что нас ждёт через несколько лет, если мы не будем восполнять почвенное плодородие?!

Шестой ТРЕНД – корректировка приоритетов господдержки – также имеет как федеральное, так и региональное звучание. На федеральном уровне частично сокращается поддержка по экспорту и увеличивается по комплексному развитию сельских территорий: в 2023 году объём средств по федеральной программе больше на 400 млн рублей (с учётом строительства дорог). В разрезе отраслей увеличится поддержка мясного скотоводства, стартует новая программа по производству картофеля и овощей. 10 млрд рублей выделяется на субсидии на производство и реализацию зерна. Регион участвует в этих программах, что даст возможность привлечь дополнительные федеральные средства на развитие. В региональном бюджете на 2023 год правительство области сохранило основные направления поддержки, наиболее востребованные хозяйствами: субсидии на приобретение техники, на приобретение удобрений, на поддержку животноводства, на строительство новых объектов АПК, благодаря которым пятый год подряд на Южном Урале строятся и открываются новые молочные фермы.

Хотелось бы также сохранить объём привлекаемых в отрасль инвестиций, что обеспечивается льготными условиями кредитования.

В завершение хотел бы обратить внимание ещё на ряд моментов.

От общего объема средств, предусмотренных на Госпрограмму развития АПК в 2023 году, половина (173,4 млрд рублей) будет направлена на стимулирование инвестиционной деятельности, 24% (83,4 млрд рублей) – на развитие отраслей и техническую модернизацию агропромышленного комплекса, 12% (41,4 млрд рублей) – на поддержку экспорта. На субсидии производителям зерновых культур предусмотрено 10 млрд рублей. Компании,

запускающие строительство селекционно-семеноводческих центров, смогут получить от государства компенсацию 50% капзатрат.

По данным Минсельхоза России: «Вырастут объемы поддержки таких направлений, как виноградарство и виноделие, закладка многолетних насаждений, племенное животноводство и мясное скотоводство, сельский туризм».

С 2023 года поддержка овощеводства и картофелеводства станет отдельным федеральным проектом с объемом финансирования 5 млрд рублей. На субсидии смогут рассчитывать не только малые и средние предприятия, но также самозанятые и граждане, ведущие личные подсобные хозяйства.

С.В. Серебрянский
Ур СЭИ (филиал) ОУП ВО «АТиСО», г. Челябинск

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПРЕПОДАВАНИЕ ГУМАНИТАРНЫХ ДИСЦИПЛИН (НА ПРИМЕРЕ ФИЛОСОФИИ)

Цифровые устройства стали привычным фактом повседневной жизни, неизменным атрибутом современной коммуникативной ситуации. Их универсальное присутствие в жизни современного человека можно расценивать как формирование нового объективного фактора детерминации в развитии социальной системы. Подсистема образования естественным образом оказывается в сфере действия данного фактора.

Детерминация имеет два вектора развития. Во-первых, это детерминация «сверху», нормативное и целеполагающее воздействие государства на управляемую систему в целом и на ее составляющие. Во-вторых, это спонтанная детерминация «снизу», со стороны рядовых участников образовательного процесса как феноменологическое проявление массированного присутствия цифровых устройств в повседневной жизни.

Проследим за первым вектором. В Федеральном законе от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [1] интересующее нас содержание представлено в перечне основных понятий (ст. 2): «... средства обучения и воспитания – приборы, оборудование, включая ... компьютеры, информационно-телекоммуникационные сети ... электронные образовательные и информационные ресурсы...»

Далее, общие требования к реализации образовательных программ устанавливают, что «при реализации образовательных программ используются различные образовательные технологии, в том числе дистанционные образовательные технологии, электронное обучение» (ч.2 ст.13). В ст. 16 определяются понятия «электронное обучение» и «дистанционные образовательные технологии», а также порядок реализации образовательных программ с использованием данных элементов.

Требования к информационным ресурсам определены следующим образом: «В организациях, осуществляющих образовательную деятельность ... формируются библиотеки, в том числе цифровые (электронные) библиотеки... Библиотечный фонд должен быть укомплектован печатными и (или) электронными учебными изданиями...» (ч.1 ст.18). – Обратим внимание конъюнктивно-дизъюнктивную конструкцию «и (или)», – законодательная норма допускает возможности «печатные и электронные издания» или «только электронные издания», но не допускает варианта «только печатные издания». Тем самым, проводится очевидная граница между образовательной системой гутенберговской эпохи и современностью.

На этих основаниях детерминация «сверху» развивается, далее, в нормативных требованиях Федеральных государственных образовательных стандартов. Возьмем для примера ФГОС по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утвержденный приказом Министерства науки и высшего образования РФ от 12 августа 2020 г. № 954 [2]. – Образовательная организация наделяется правом применять электронное обучение, дистанционные образовательные технологии (п. 1.5); каждый обучающийся в течение всего

периода обучения должен быть обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к электронной информационно-образовательной среде Организации, в том числе электронным учебным изданиям и электронным образовательным ресурсам, указанным в рабочих программах дисциплин (модулей), программах практик (п. 4.2.2); императивным является также требование материально-технической обеспеченности образовательного процесса – «обучающимся должен быть обеспечен доступ (удаленный доступ) ... к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определяется в рабочих программах дисциплин (модулей)...» (п. 4.3.4).

Таким образом, модальность возможности и модальность необходимости в детерминации «сверху» вместе обеспечивают всеобщий характер цифровых технологий в образовательной системе.

Теперь обратимся к феноменологии детерминации «снизу». Всепроникающее присутствие цифровых устройств и цифровых технологий необратимо изменяет все элементы образовательного процесса. Рассмотрим поведенческую тактику основных субъектов этого процесса – студента и преподавателя, ограничиваясь уровнем бакалавриата.

Итак, студент начинает самостоятельную подготовку к аудиторному занятию и делает первый выбор – «печатные и (или) электронные учебные издания». Допустим, речь идет об освоении комплекса вопросов по введению в дисциплину «Философия», – это, прежде всего, вопросы о предмете, функциях и особенностях философии. Преподаватель также оказывается в ситуации выбора, поскольку, с одной стороны, формализованные институциональные правила предписывают ему, как и что указывать в рабочей программе дисциплины, с другой стороны, он имеет непосредственный опыт работы со студентами и источниками информации, потребными для эффективного освоения темы.

Поскольку образовательная организация имеет подписку на электронную библиотеку, – допустим, это biblioclub.ru, – в рабочей программе, помимо

отсылок к ресурсам собственной библиотеки организации, в обязательном порядке должны быть отсылки и к этому ресурсу. Исходя из опыта работы, преподаватель убежден, что для эффективного освоения темы необходимо и достаточно изучить три источника – статью И. Берлина «Назначение философии»[3], статью М. Мамардашвили «О философии» [4], раздел учебника А. Чанышева «Философия Древнего мира» [5]. Печатные издания представлены в библиотеке организации.

Проверяем наличие источников в указанной электронной библиотеке. На запрос «и. берлин назначение философии» поисковая система выдает два документа, не имеющие отношения к делу. Запрос «и. берлин» дает уже 375 документов, что равносильно хаосу, при этом среди них опять нет нужного текста. На запрос «мамардашвили о философии» получаем три документа, но, увы, не тот, что нужен. Упрощение запроса до «мамардашвили» дает 38 документов, но вновь не то. На запрос «чанышев философия древнего мира» имеем 50 документов, и вновь не то, что нужно.

Итак, субъект образовательного процесса типа преподаватель на стадии формирования задания (рабочей программы) оказывается в ситуации несоответствия содержания задачи, понимаемой с позиций профессионального академического дискурса, и предписанной институциональной нормы, как приоритета административно-бюрократических процедур.

Современный студент, получив задание изучить три названные источника, с высокой вероятностью воспользуется преимуществами цифровой цивилизации, оставив печатные издания на периферии своего внимания (исходим из презумпции добросовестности). Моделируя поведение студента в этой ситуации, загрузим указанные поисковые запросы в ближайшую (привычную для пользователя) поисковую систему.

Для статьи И. Берлина вторая строка выдачи содержит нужную нам информацию [6]. Статья М. Мамардашвили указана в первой строке выдачи [7]. Учебник А.Н. Чанышева также находится в верхних строках выдачи [8]. Очевидное преимущество в скорости и релевантности получаемого результата

увеличивается такими факторами, как доступность информации без регистрации и авторизации, возможность скачивания, копирования, чтения онлайн. Очевидно, пользователь – студент – не станет выяснять статус ресурса и не озаботится вопросом его представленности в рабочей программе дисциплины. В свою очередь, преподаватель, осознавая данную реальность, как неизбежную, включает ее в сферу своего внимания и учитывает в действительном развертывании образовательного дискурса.

На увеличение степени свободы субъектов образовательного процесса в отношении информации существенное влияние оказывает не только управляющее воздействие «сверху», но и автономная активность заинтересованных индивидов и групп гражданского общества. Многообразие различных ресурсов, их открытость и доступность фактически разрывают жесткую связь между институциональной формой бытования информации и поведением субъекта в доцифровую эпоху.

Обобщение частного случая позволяет заключить, что достигнутые возможности цифровых технологий, их универсальное проникновение на все уровни социального бытия, накопленные объемы оцифрованной информации необратимо изменяют характер и содержание образовательного процесса. Принципиальная доступность информации превалирует над институционально санкционированной доступной информацией, и эта асимметрия играет роль детерминирующего фактора в действительной актуальной развертке поведения основных субъектов образовательного процесса.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (последняя редакция). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/
2. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fgos.ru/fgos/fgos-38-03-01-ekonomika-954/>

3. Берлин И. Назначение философии // Вопросы философии. – 1999. – № 5. – С. 91-98.
4. Мамардашвили М. О философии // Вопросы философии. – 1991. – № 5. – С. 3-25.
5. Чанышев А.Н. Философия Древнего мира. – М.: Высшая школа, 1999. – Генезис философии. – С. 7-25.
6. <https://studfile.net/preview/5699387/>
7. <https://www.psychology.ru/library/00001.shtml>
8. http://www.sno.pro1.ru/lib/chanyshv_filosofiya_drevnego_mira/chanyshv_filosofiya_drevnego_mira.pdf

Л.М. Спирина
Ур СЭИ (филиал) ОУП ВО «АТусО», г. Челябинск

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В Трудовом кодексе РФ (Часть II. Раздел II. Статья 23) дано понятие социального партнерства в сфере труда – это система взаимоотношений между работниками (их представителями), работодателями (их представителями), органами государственной власти, органами местного самоуправления, которая направлена на обеспечение согласования интересов работников и работодателей по вопросам регулирования трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений.

Главная задача социального партнерства – выработать такие условия, которые устраивали бы всех: *и работников*, которые добиваются лучших условий труда, *и работодателей*, которые минимизируют расходы на поиск сотрудников и повышают объемы производства за счет роста кадров, *и органы власти*, которые, благодаря такому сотрудничеству, получают социальную стабильность в регионе и развитие производств, и увеличение поступлений в бюджет.

Все три стороны регулярно собираются на *трехсторонние комиссии*, на которых рассматривают важные для них вопросы и принимают решения, обязательные для исполнения на территории муниципального округа, региона или страны (*в зависимости от уровня представительства*).

Социальное партнерство действует в стране уже 30 лет как системообразующий инструмент регулирования социально-трудовых отношений. Несмотря на имеющиеся жесткие федеральные и региональные нормативные положения согласования (и представительства) с профсоюзной стороной в системе трехсторонних комиссий и иных органов в социально-трудовой сфере, а с 2020 года – на прямые «трехсторонние» указания государственным органам в ст. 114 Конституции РФ, *существуют определенные проблемы, свои в системе социального партнерства*.

Монополизм государства в разработке стратегий экономических и социальных реформ. Речь идет о доминирующем положении государства при определении стратегически важных направлений развития экономики и социальной сферы, которое в целом ряде случаев доходит до прямого управляющего (а не регулирующего) воздействия на деятельность экономических и социальных институтов. Государство, пользуясь присущими ему административными ресурсами, расширяет свои полномочия в социальном партнерстве, допуская нарушение принципа паритета его участников.

Следующей проблемой социального партнерства является отсутствие четкого разграничения функций его субъектов. Функция обеспечения роста реальных доходов работников является одной из важнейших одновременно и для государства, преследующего цель повышения качества жизни населения, и для представителей интересов работников – профессиональных организаций и их союзов, призванных осуществлять защиту интересов наемного труда. Или функция обеспечения роста производительности труда, являющаяся одной из важнейших для работодателей, не менее важна и для государства, определившего рост производительности труда в качестве одного из главных условий экономического развития общества в целом.

Отсутствие четкого разграничения функций субъектов социального партнерства сопровождается неравенством их прав, выделяемых как самостоятельная проблема, характерная современному этапу его развития. Здесь виден приоритет прав работодателей в социально-трудовых отношениях, вытекающий из положений Трудового Кодекса РФ, но не наемных работников. Профсоюзные организации, как представители интересов работников, не имеют права решающего голоса при заключении коллективных трудовых договоров и соглашений; как правило, их участие в этом процессе имеет формальный характер. Профсоюзные организации (союзы) не могут использовать в своей деятельности ни ресурсы государственной власти, ни финансовые ресурсы предпринимательского сектора экономики; не участвуют в разработке нормативно-правовых актов в области социального партнерства и социально-трудовых отношений в целом; не имеют права законодательской инициативы. Поэтому законодатели, непосредственно контактируя с объединениями работодателей (а порой, имеющих собственный бизнес и защищающих его интересы), при разработке законов гораздо в большей мере учитывают интересы капитала, но не наемного труда.

Еще одной проблемой социального партнерства на современном этапе развития является незавершенность формирования его форм. Базовые формы социального партнерства представлены «коллективными переговорами по подготовке проектов коллективных договоров, соглашений и их заключению; взаимными консультациями (переговорами) по вопросам регулирования трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений и т. д.» (см.ч. 2 п.2 гл. 6,7 ТК). То есть законодательство допускает появление новых форм. В качестве примера можно привести такую форму социального партнерства как соучастное управление организацией.

Следующая проблема – разобщенность представителей работников и работодателей, влечет за собой отсутствие общности интересов социальных партнеров. Известно, что социальное партнерство выступает инструментом обеспечения договорного характера отношений в сфере труда, но существенно

отличается от простых договорных отношений по поводу купли-продажи рабочей силы паритетом сторон данного процесса. Это отличие заключается не столько в поиске компромисса интересов работодателей и наемных работников, сколько в достижении общности этих интересов, объективной основой которой является экономический рост и социально-справедливое распределение результатов труда между работодателем и работником. Социальное партнерство фиксирует общность интересов и, тем самым, обеспечивает заинтересованность в развитии производства не только работодателей, но и работников.

Отсутствие общности интересов социальных партнеров выступает ограничивающим условием для повышения их ответственности за исполнение принятых обязательств, низкий уровень которой выделяется в качестве самостоятельной проблемы социального партнерства. Решение этих проблем можно найти в исполнении принятых соглашений федерального уровня (генерального, отраслевого, межотраслевых, профессиональных тарифных), соглашениях регионального и муниципального уровней социального партнерства. В настоящее время субъект, допустивший неисполнение решения, не несет должного наказания. По инициативе профсоюзов ежегодно, начиная с 1992 года, стало заключаться Генеральное соглашение. 31 марта 2021 года подписано Генеральное соглашение между общероссийскими объединениями профсоюзов, общероссийскими объединениями работодателей и Правительством Российской Федерации на 2021–2023 годы. В нем установлены общие принципы регулирования социально-трудовых и связанных с ними экономических отношений на федеральном уровне.

Существующий иерархический порядок заключения соглашений означает, что положения соглашений более высокого уровня должны иметь приоритет при заключении соглашений и договоров на более низких уровнях иерархии: генеральное соглашение должно предшествовать отраслевым и региональным соглашениям, конкретизирующим условия найма, оплаты труда, увольнения, минимальные гарантии, подлежащие дальнейшей детализации в

территориальных соглашениях. Соглашения характеризуются высоким уровнем декларативности, но не содержат количественных индикаторов или нормативов, обязательных к достижению социальными партнерами.

Как правило, обязательства, которые принимают на себя стороны, либо повторяют действующее законодательство, либо носят расплывчатый, неконкретный характер.

Как отмечено в докладе заместителя Председателя ФНПР Нины Кузьминой, (27 декабря 2022г. на заседании Исполнительного комитета ФНПР), в настоящее время межрегиональные соглашения имеются только в 3-х федеральных округах, не приняты отраслевые соглашения в 4-х отраслях, не во всех субъектах РФ приняты региональные трехсторонние соглашения. Лишь в 6 отраслях работают постоянно соответствующие комиссии. Многие региональные трехсторонние комиссии собираются нерегулярно. Региональный размер минимальной оплаты труда утвержден только в 42 из 89 субъектов РФ. Не наблюдается заметного продвижения в ежегодном проведении коллдоговорной кампании – число коллдоговоров снижается. Поэтому в целях развития и совершенствования деятельности профсоюзов, реализации решений X съезда ФНПР Исполком ФНПР объявил 2023 год – Годом укрепления и развития социального партнерства. Будут разработаны соответствующие планы мероприятий, а в феврале 2024 года представлены отчеты.

Список использованных источников:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. №197-ФЗ// Российская газета, 31 декабря 2001г. (с доп. и изм.). Или Трудовой кодекс Российской Федерации. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К⁰», 2012. – 180 с.
2. Федерация независимых профсоюзов России. Официальный сайт <http://www.fnpr.ru>
3. www.chtlhrof.ru

4. Центральная профсоюзная газета «Солидарность».

<http://www.solidarnost.org>

5. <http://yandex.ru/yandsearch?text=21866178>

*В.В. Стежко
ФГБОУ ВО «ЧелГУ», г. Челябинск*

УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ КАК ЧАСТЬ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ВОЕННО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКОЙ РФ

Оборонно-промышленный комплекс РФ (ОПК) представляет собой одно из направлений государственной политики, форма и содержание которой, целиком и полностью регламентированы стратегией обеспечения военной безопасности страны, а именно научно-технологической и военно-технической составляющими этого процесса.

Другими словами ОПК является объектом военно-технической политики России (ВТП).

Развитие ОПК определяется необходимостью РФ встроительстве военной организации страны, где создание высокотехнологичных средств вооружённой борьбы происходит параллельно с остальными объектами ВТП в рамках модели интеграционного взаимодействия ОПК с системой вооружения, военно-техническим сотрудничеством (ВТС), научно-технической компонентой ОПК.

На практике применение этой модели осуществляется методом программно-целевого планирования, что создаёт ряд существенных преимуществ для совершенствования ВТП в целом. Реализация этого метода ориентирует на четкое формулирование целевых показателей и понимание способов их достижения в разрезе отдельных сфер военно-технической деятельности.

Специфика ОПК, как объекта ВТП, заключается в его неразрывной связи с научно-технической компонентой, последняя позволяет совместить в едином

методологическом ключе потенциал технологического развития предприятий оборонной промышленности на стратегическую перспективу.

Модернизация ОПК подразумевает набор задач, решение которых связано с деятельностью субъектов ВТП по направлениям как обновления производственных мощностей и фондов, так и проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), продвижение технологий военного и двойного назначения.

Комплексная реализация этого процесса позволяет создавать перспективные образцы ВВиСТ, соответственно, определять стратегии для системы вооружения и ВТС.

Таким образом, стабильность общего курса развития ОПК характеризует состояние ВТП в целом и обусловлено приоритетами, целями и задачами его управления на высшем политическом уровне.

В современной истории России управление оборонной промышленностью имеет неординарный характер. В какой-то степени копирует советскую модель организации военно-промышленного комплекса (ВПК) СССР в виде структуры центрального подчинения и деятельности Военно-промышленной комиссии.

Учитывая, что управление ВПК сочетало в себе научно-технологический прогресс и развитие системы вооружения, тем самым, являлось определяющим звеном в обеспечении военной безопасности советского государства. ВТС рассматривалось в качестве одного из инструментов международной политики и не имело решающего значения в модернизации оборонной промышленности.

В РФ управление ОПК это часть системы государственного управления ВТП РФ, способной обеспечить взаимодействие её субъектов по отношению к развитию объектов ВТП.

Предметно-практическая деятельность субъектов ОПК (они же субъекты системы управления ВТП) осуществляется по установленной форме, структуре и составу, которые к 2014 г. достигли своего оптимального соотношения.

В настоящее время управление ОПК замыкается на главу государства, определяется работой Правительства РФ и Военно-промышленной комиссией (ВПК) РФ.

Приоритетным субъектом управления ОПК является ВПК РФ. Отметим, что совершенствование работы ВПК РФ, её управленческого и организационного характера происходило по мере роста масштабов и темпов строительства Вооруженных Сил России, их потребностей в современном вооружении и военной технике. Что и определило характер её реформирования, которое прошло в 2014 г. на основе специального Указа Президента РФ. Комиссия, сформированная в 2014 г. (ВПК-2014) и действующая сегодня, учреждена как самостоятельный орган власти, возглавляемый непосредственно главой государства.

В результате окончательно утвердилась цель ВПК-2014 – реализация государственной политики в сфере ОПК, военно-технического обеспечения обороны страны.

Существенное влияние на эффективность управления ОПК оказало изменение порядка организации Комиссии, которая была приведена в соответствие с положением её статуса и объёмом функциональных полномочий.

Она включает три блока: собственно комиссию и два структурных подразделения, обслуживающих её работу: коллегия (вновьобразуемый орган) и научно-технический совет (НТС), существующий с 1999 г. [1].

Так, Коллегия действует в структуре Правительства РФ и располагает значительным кадровым потенциалом. Её состав сформирован из различных представителей федеральных и иных органов государственной власти с учетом реализации решений ВПК-2014 по ключевым направлениям (объектам) ВТП, а именно: развитие ОПК, системы вооружений и военно-технического сотрудничества с зарубежными странами. Научно-технический совет осуществляет информационно-аналитическое и экспертное обеспечение деятельности ВПК-2014.

Причём модернизация ОПК является основным направлением в работе Комиссии. С этой целью на постоянной основе в составе Коллегии выполняют функциональные обязанности заместители министров силового и финансово-экономического блока правительства, 21 генеральный конструктор предприятий ОПК и 19 главных технологов.

Под управлением генеральных конструкторов находятся 170 научно-исследовательских институтов различного ведомственного подчинения, объединённые в центральные головные кластеры на исключительно межотраслевой, межведомственной основе [2].

Руководители приоритетных технологических направлений содействуют единой индустриальной и военно-технической политике, внедрению инновационных технологий в ОПК при тесном взаимодействии с Агентством по технологическому развитию и Фондом перспективных исследований [3].

В целом эти субъекты управления оборонной промышленностью осуществляют проекты по созданию стратегически важных систем вооружения, способны обеспечить военное и научно-техническое сопровождение проводимых работ по государственной программе вооружения (ГПВ) и программе модернизации ОПК, сконцентрировать полномочия и чётко обозначить ответственность за решение практических задач выполнения государственного оборонного заказа (ГОЗ).

Таким образом, управление ОПК – это система определённых субъектов ВТП реализующих свои полномочия непосредственно в отношении ОПК, как одного из объектов ВТП, где процесс их интеграции и взаимодействия обеспечивает ВТП целостность и единство. Сущность работы системы управления ОПК заключается в вертикальном распределении властных полномочий.

Во главе её стоит Президент РФ. Свои решения он принимает и утверждает на площадке ВПК РФ, которая их готовит и контролирует выполнение. За процедуру исполнения отвечает Правительство РФ.

Такая схема управления способна в максимальной степени эффективности применять метод программно-целевого планирования, что позволяет увеличивать боевой и технический потенциал ВС РФ и других силовых структур, преодолевать кризисные явления в ОПК и обеспечить его устойчивую траекторию роста и обновления.

На практике управление ОПК выражается через инструменты и механизмы реализации ВТП (ГОЗ, ГПВ, программы развития ОПК и НИОКР), которые сегодня являются важными составляющими военно-технической политики страны.

Институт государственного оборонного заказа – это один из действенных инструментов ВТП, являясь документом тактического планирования, гособоронзаказ разрабатывается на основе установленных параметров ГПВ и представляет собой финансовый срез её очередного планового периода. В зависимости от военно-политической и социально-экономической обстановки в стране, ГОЗ подвергается изменениям [4].

Утверждение ГОЗ и ГПВ отражает состояние научно-технической и производственно-технологической базы оборонной промышленности. Соответственно программа модернизации ОПК, создание научно-промышленного задела, развитие НИОКР реализуется параллельно с выполнением основных параметров заложенных в ГПВ и ГОЗ.

В настоящее время система управления ОПК характеризуется показателями выполнения ГПВ-2027 и текущего гособоронзаказа, программой модернизации ОПК до 2025 г. и на дальнейшую перспективу, а также сферой военно-технического сотрудничества.

Необходимо отметить, что в отличие от советской системы управления оборонной промышленностью, ВТС является важным направлением в развитии ОПК России. Структура организации ВТС в виде Комиссии по ВТС, федеральной службы по ВТС (ФСВТС) и её научно-технического совета, открытого акционерного общества ОАО «Рособоронэкспорт» также замыкается на главу государства.

Учитывая этот фактор, ВТС не только способствует постоянной финансовой поддержке ОПК, но и на определённом этапе строительства вооружённых сил обеспечило создание в оборонной промышленности ряд интегрированных структур. Действующие сегодня госкорпорации «Росатом», «Роскосмос», «Росвооружение» взяли на себя функции интеграторов новых высокотехнологичных, инновационных компетенций в ОПК, способных обеспечить военно-техническое взаимообогащение и взаимное дополнение в его развитии.

К тому же финансово-экономическим блоком правительства разработан и применяется механизм опережающего финансирования программных мероприятий ОПК за счёт привлечения кредитных ресурсов, а Министерством обороны – механизм стабилизации прибыли (ограничение рентабельности по согласованной формуле), получаемой исполнителями заданий ГОЗ.

В результате реализация гособоронзаказа, выполнение программы модернизации ОПК и ГПВ, программ НИОКР обеспечены не только валютными поступлениями от сферы ВТС и пределами расходов, установленных федеральным бюджетом на эти цели, но и кредитами, привлекаемыми организациями ОПК под государственные гарантии.

Предоставление госгарантий позволяет снизить финансовую нагрузку на ОПК, что предопределяет их рациональное использование при организации работ по исполнению госконтракта, сокращение расходов на привлечение и обслуживание кредитов, повышение эффективности реализации бюджетных средств.

В итоге ОПК, его научно-техническая составляющая имеет возможность генерировать и аккумулировать передовые технологии, сосредоточив высокий инновационный потенциал оборонной промышленности в виде фундаментальных научных и прикладных исследований, научно-технического задела действующих научных школ и коллективов. Тем самым, способствуя развитию собственной стратегии управления научно-производственным циклом создания современных систем вооружений и военных технологий [5].

И этот потенциал уже эффективно используется для роста производства в условиях нового шестого технологического уклада, когда в рамках организации очередного инновационного цикла предприятия оборонной промышленности способны создавать и развивать высокотехнологичную, конкурентоспособную продукцию не только военного, но и гражданского назначения.

На его основе разработана и функционирует единая система исходных данных, утверждены основные направления развития вооружений и техники на период до 2030 года, сформирован перечень образцов, определяющих облик перспективных систем вооружения [6].

Всё это позволяет предприятиями ОПК и входящими в его состав госкорпорациями реализовывать программу импортозамещения (трансформация производственных компетенций в ОПК РФ), тем самым создавать на собственном производственно-технологическом базисе вооружение и военную технику, которые сочетают в себе передовые инженерные разработки и инновационные технологии, обладающие уникальными свойствами и характеристиками. Его эффективность, точность, надёжность и неприхотливость – это те качества, которые определяют спрос на мировом рынке вооружений.

Отечественная продукция военного назначения поставляется в 62 страны мира, она стоит на вооружении в странах Европы, Азии, Африки, Ближнего Востока и Латинской Америки. Соглашения по ВТС связывают Россию с 91 государством мира. Начиная с 2013 г., в стоимостном выражении экспорт вооружений из Российской Федерации в страны-партнёры составил 15,2 млрд долл. США, и эта цифра сохраняется в настоящее время. Портфель заказов в этом высокотехнологичном сегменте находится на стабильном уровне и превышает 50 млрд долл.

Работа субъектов управления ОПК, начиная с 2019 г., обеспечивает выполнение гособоронзаказа на 100 %, промежуточные этапы ГПВ, программы ВТС фиксируются в соответствии с утверждёнными нормативами [7]. В частности оснащение ВС РФ современными образцами вооружения и военной

техники к 2022 г. составили 70 %, а в некоторых видах и родов войск это цифра достигает 80 % (стратегические силы ядерного сдерживания).

К 2030 г. выпуск гражданской продукции, использование военного имущества по двойному назначению (программа диверсификации) должен достигнуть 50% от общего объёма оборонного производства [8].

Развитию ОПК способствует реализация национальных проектов и госпрограмм, что обеспечивает приоритет отечественного производителя на внутреннем рынке. Так, доля отечественных товаров в муниципальных и государственных закупках за девять месяцев 2021 г. выросла до 60,9 %, тогда как в 2020 г. составляла 55,6 %.

Как итог, сегодня в РФ сформирована и действует система управления ОПК, способная в целях обеспечения военной безопасности страны выполнить уставленные политическим руководством приоритеты и задачи, что соответствует документам стратегического планирования государства: Основы ВТП до 2025 г. и программа модернизации ОПК до 2025 г., Концепция развития военно-научного комплекса (ВНК) на период до 2025 года и на дальнейшую перспективу.

Реализуемые под её руководством плановые показатели ГПВ и ГОЗ, программы импортозамещения продукции военного назначения и диверсификации оборонной промышленности гарантированно обеспечат потребности армии и других силовых структур, сферу ВТС в перспективе до 2035 г.

В условиях проведения специальной военной операции и связанные с ней внешнеполитическое давление, ограничения социального, финансового и производственно-технологического характера, предприятия оборонной промышленности производят в необходимом количестве и надлежащего качества перспективные, высокотехнологичные средства вооружённой борьбы. Тем самым, подтверждая силу русского оружия, своевременность и эффективность принятых решений в управлении ОПК на различных этапах его развития.

Список использованных источников:

1. Указ Президента РФ от 10 сентября 2014 г. № 627 ; О Военно-промышленной комиссии РФ» // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/38862> (дата обращения 01.03.23)
2. Заседание Военно-промышленной комиссии 12.02.2016 г. // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/news/51306> (дата обращения 05.03.2023).
3. Заседание Военно-промышленной комиссии 26.01.2017 г. // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/news/53782> (дата обращения 06.03.2023).
4. Иванов А.В. Кузнецов О.В. Финансовые механизмы государственного оборонного заказа: состояние и развитие // «Вестник финансового университета». 2015. № 5. С. 20.
5. Хрусталёв Е. Ю. Когнитивные модели стратегического управления оборонно-промышленным комплексом // «Вооружение и экономика». 2013. № 1(13). С. 119.
6. Владимир Путин провёл совещание «О разработке проекта государственной программы вооружения на 2016–2025 годы» // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/events/councils/by-council/41/46589/audios> (дата обращения 12.03.2023).
7. Селиванов В.В. Ильин Ю.Д. Анализ состояния развития военно-технической науки // «Военная мысль». 2019. № 7. С. 63.
8. Старожук Е.А. Селиванов В.В. Ильин Ю.Д. Диверсификация и импортозамещение – ключевая проблема оборонно-промышленного комплекса: пути комплексного решения // «Военная мысль». 2020. № 7. С. 45.

М.Н. Степанова
Ур СЭИ (филиал) ОУП ВО «АТuCO», г. Челябинск

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ И РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ФУНКЦИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Экономическую безопасность можно представить как фактор, определяющий стратегическую направленность производственно-коммерческой деятельности.

Обеспечение безопасности бизнеса является комплексной проблемой, связанной с решением разнообразных (и часто – взаимосвязанных) задач. И в этой связи следует говорить о наличии на предприятии специальной службы, осуществляющей определенные виды деятельности (функции).

Наличие такой службы является признаком делового успеха экономической культуры предпринимательской деятельности (рис. 1).

Уровень девиантного поведения	Высокий	+	+ +
	Низкий	-	+
		Низкий	Высокий
		Уровень экономической культуры	

Рис.1. Интерес к организации службы безопасности: «+» – высокий, «++» – очень высокий

Это связано с тем, что существует девиантное поведение субъектов экономических отношений. И служба безопасности – это реакция на данное поведение. Существуют определенные требования к службе экономической безопасности фирмы (СБ). В ней должны быть разведывательные и контрразведывательные подразделения. Объекты их деятельности различны: внешняя или внутренняя сторона функционирования предприятия.

Цель разведки – своевременное выявление и предоставление руководству информации о реальных и потенциальных внешних угрозах. В связи с этим необходимо изучение криминальных аспектов рынка, а также определение степени надежности деловых партнеров, предоставление необходимой информации о лицах, заключающих с предприятием коммерческие контракты и т.д.

Цель контрразведки – противодействие разведывательным мероприятиям конкурентов и пресечение действий лиц, посягающих на интересы предприятия. Для реализации этой цели служба безопасности осуществляет избличение шпионов из числа персонала, сбор сведений и документов по

гражданским и уголовным делам, установление обязательств разглашения сведений, составляющих коммерческую тайну и т.д.

Остановимся подробнее на систематизации функций экономической безопасности. Во-первых, это основные требования к службе СБ, во-вторых, основы экономической безопасности, включающие в себя выявление угроз и аналитическую работу. И, наконец, в третьих, это основные направления деятельности службы безопасности, которые сводятся к проверке делового партнера (фирмы) и обеспечению:

- безопасности текущей предпринимательской деятельности;
- информационной безопасности;
- сохранности материально-технических ценностей;
- личной безопасности бизнесмена.

Первое (из названных выше) направлений деятельности СБ органически связано с финансовой функцией предприятия. Конкретно речь здесь идет о выявлении мошеннических действий в кредитно-денежной сфере. Они совершаются при следующих операциях [2]:

- получении предоплаты или аванса;
- расчетах аккредитивом;
- межбанковских расчетах с использованием подложных авизо;
- проведении валютных операций по внешнеторговым сделкам;
- получении ссуд юридическими и физическими лицами;
- проведении лизинговых операций;
- сборе уставного капитала и его присвоении одним или несколькими учредителями акционерного предприятия.

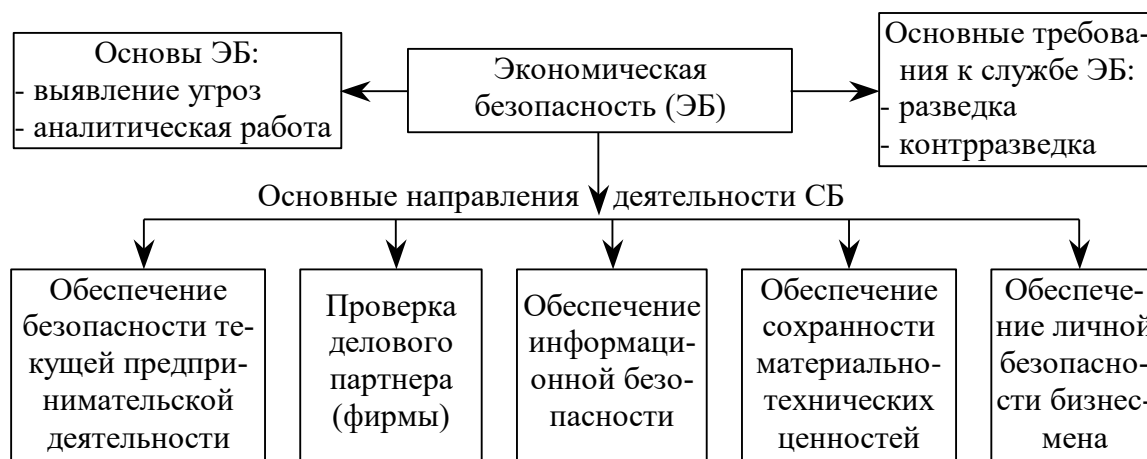


Рис. 2. Систематизация функций экономической безопасности предпринимательской деятельности

Как показывает практика, в настоящее время наиболее распространены и имеют тенденцию к дальнейшему росту манипуляции при получении предоплаты и авансов, кредитов, использовании авизо, оплаты с помощью кредитных карт. И с этим следует, по-видимому, согласиться.

Другое направление деятельности СБ непосредственно связано с осуществлением функции маркетинга на предприятии. Речь идет, как будет показано далее, об обеспечении безопасности текущей предпринимательской деятельности.

Представленные на рисунке 2 еще три направления деятельности СБ являются очень специфическими. Иногда только ради обеспечения информационной безопасности, сохранности материально-технических ценностей и личной безопасности бизнесмена и создается служба экономической безопасности на предприятии.

Экономическая безопасность предприятия – это такое состояние хозяйствующего субъекта, при котором он при наиболее эффективном использовании корпоративных ресурсов добивается предотвращения, ослабления или защиты от существующих опасностей и угроз или других непредвиденных обстоятельств и в основном обеспечивает достижение целей бизнеса в условиях конкуренции и хозяйственного риска.

Реструктуризация экономической безопасности реализуется с помощью

создания на предприятии системы мониторинга состояния и динамики развития предприятия с целью заблаговременного предупреждения грозящей опасности и принятия необходимых мер защиты и противодействия. При этом преследуются следующие основные цели:

- оценка состояния и динамики развития производства;
- выявление деструктивных тенденций и процессов развития потенциала этого производства;
- определение причин, источников, характера, интенсивности воздействия угрожающих факторов на потенциал производства;
- прогнозирование последствия угрожающих факторов как на потенциал производства, так и на сферы деятельности, обеспечиваемые продукцией и услугами этого потенциала;
- системно-аналитическое изучение сложившейся ситуации и тенденций её развития, разработка целевых мероприятий по парированию угроз предприятия.

Для проведения мониторинга необходимо соответствующее методическое, организационное, информационное и техническое обеспечение. Содержание и последовательность его осуществления следующие:

1. Формирование системы технико-экономических показателей оценки экономической безопасности предприятия с учётом специфики его функционирования;
2. Сбор и подготовка информации, характеризующей состояние объекта мониторинга;
3. Выявление факторов, характеризующих перспективное направление развития предприятия;
4. Моделирование и формирование сценариев или стратегий развития предприятия;
5. Расчёт технико-экономических показателей предприятия на всю глубину прогнозного периода;
6. Проведение анализа показателей экономической безопасности

предприятия;

7. Разработка предложений по предупреждению и нейтрализации угроз экономической безопасности.

Изложенный метод диагностики состояния предприятия позволяет исследовать комплекс факторов, угрожающих экономической безопасности предприятия, осмысленно и целенаправленно организовать мониторинг предприятия, системно анализировать динамично меняющуюся социально-экономическую ситуацию, проводить технико-экономическое обоснование принимаемых управленческих решений и мер по принуждению и парированию опасностей, угрожающих экономической безопасности предприятия.

При реструктуризации функции экономической безопасности предприятия следует рассматривать комплекс защитных мер:

- а) анализ реальных и потенциальных угроз безопасности предприятия;
- б) оценка угроз;
- в) планирование комплекса мер по ликвидации угроз;
- г) реализация комплекса мер противодействия угрозам.

Вместе с тем практика показывает, что необходимо не только создать систему комплексной защиты, но и обеспечить её рациональное функционирование, так как система безопасности только тогда эффективна, когда ей ещё и соответствующим способом управляют.

Исходя из этого, при реструктуризации системы безопасности предприятия необходимо рассматривать два момента:

- а) защиту надо проектировать как единую систему;
- б) систему защиты необходимо строить с учётом определённых принципов, обеспечивающих эффективность её создания и эксплуатации.

В качестве этих принципов можно рассматривать:

- а) комплексность;
- б) эшелонирование;
- в) надёжность (равнопрочность рубежей);
- г) разумная достаточность;

д) непрерывность.

Принцип комплексности заключается в необходимости предусматривать проявление всех видов угроз данного предприятия, включая каналы несанкционированного доступа, и все возможные для него средства защиты.

Принцип эшелонирования сводится к созданию нескольких последовательных рубежей защиты. При этом, чем сложнее и надёжнее защита каждой зоны безопасности, тем больше времени потребуется на их преодоления и тем больше вероятность получить сигнал об обнаружении угрозы.

Принцип надёжности (равнопрочности) предусматривает одинаковую надёжность всех участков, защищающих зону безопасности, с точки зрения вероятной реализации угрозы.

Принцип разумной достаточности заключается в установлении некоторого приемлемого уровня безопасности без попыток создать «абсолютную» защиту.

Принцип непрерывности требует, чтобы в процессе функционирования системы защиты не было перерывов в её работе, вызванных ремонтом, сменой паролей, которыми может воспользоваться субъект угрозы.

При реструктуризации функций экономической безопасности предприятия необходимо учесть, что организация высокоэффективной системы защиты требует весьма значительных капитальных вложений и эксплуатационных затрат, поэтому важно выбрать такой уровень её эффективности и безопасности, при котором вероятность и размер возможного ущерба будут сочетаться с предельно допустимыми затратами на разработку и функционирование системы безопасности.

Различают два вида тактики реструктуризации функций экономической безопасности предприятия:

1. Защитная – проведение сберегающих мероприятий, основу которых составляет сокращение всех видов расходов, связанных с производством и сбытом продукции, содержанием основных фондов и персонала. В ходе реализации защитной тактики решаются следующие задачи: установление

жёсткого контроля затрат с целью устранения убытков, определение порогов рентабельности, сокращение доли накладных расходов и фиксированных издержек, норм расхода ресурсов всех видов, снятие с производства убыточной продукции, установление обоснованных цен на продукцию с учётом норм рентабельности и эластичности спроса, выявление и использование внутрипроизводственных ресурсов, проведение перепрофилирования производств.

2. Наступательная – смена руководства, укрепление имиджа предприятия в деловом мире, проведение активного маркетинга, обновление ассортимента, максимальное повышение объёмов производства перспективных видов продукции и обеспечение их заказами, формирование банка данных о рыночной конъюнктуре, налаживание управленческого учёта.

Список использованных источников:

1. Барсуков, В.С. Современные технологии безопасности / В.С. Барсуков, В.В. Водолазкий. – М.: Нолидж, 2010. – 496 с.
2. Ларичев В.Д., Спирин Г.М. Коммерческое мошенничество в России. Способы совершенствования. Методы защиты. – М.: Экзамен. 2001. – 256 с.
3. Экономическая безопасность Российской Федерации. Учебник. Ч.1. /Под ред. Степашина С.В. – М.: Лань, 2001. – 608 с.
4. Friedman M. The Methodology of Positive Economics /Positive Economics, Chicago: The University of Chicago Press, 1953. P.27.

*Ю.А. Щербакова, Л.Г. Котова
ФГБОУ ВО «ПГУ», г. Пенза*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Актуальность статьи продиктована стремительными событиями, происходившими в цифровой экономике России на протяжении 2022 года и потребностью обозначить выявленные проблемные зоны, а также определить тренды развития этой области национальной экономики на ближайшее время. В

настоящее время переход на цифровую экономику – один из главных приоритетов развития России, поскольку именно уровень цифровизации будет показывать конкурентоспособность страны в новом технологическом укладе.

Для всех стран мира интенсивное развитие цифровой экономики признается принципиально важным для всех стран мира, так как цифровые технологии стали неотъемлемой частью во всех сферах жизни общества. Введение и использование цифровых технологий в экономической деятельности привело к структурным изменениям во многих сферах бизнеса, политики, общества и появлению более современных форм организации государственного и частного секторов экономики [5].

Переход к цифровой экономике связан с рядом негативных социально-экономических явлений, что создает проблемы обеспечения экономической безопасности России. Цифровое развитие общества генерирует новые, ранее отсутствовавшие риски и угрозы.

Ушедший 2022 год был сложным и богатым на события разного масштаба и значимости: специальная военная операция на Донбассе, беспрецедентное санкционное давление на отечественную экономику со стороны Запада и США, уход с рынка зарубежных игроков, экономическая турбулентность, прекращение отечественным бизнесом многих проектов. Все эти события не могли не сказаться на развитии цифровой экономики России.

В России 2022 год стал переломным: наконец, произошла переориентация цифровой экономики на новые рынки и направления, а также на нужды внутреннего рынка. В цифровой отрасли были достигнуты ощутимые результаты, а намеченные результаты успешно достигнуты и даже перевыполнены. Так, уровень достижения цифровой зрелости составил 65,8 % (при плане 56,2 %); доля массовых социально значимых онлайн-услуг составила 99,97 % (при плане 65 %); уровень увеличения вложений в отечественные ИТ-решения – 157,4 % (при плане 156 %) [4].

Главные проблемы, выявленные в цифровой экономике России по состоянию на конец 2022 года, представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Перечень основных проблем в цифровой экономике России по состоянию на конец 2022 года

Недостаточный уровень кибербезопасности. Все большее внимание уделяется такому краеугольному условию стабильного развития цифровой экономики, как на обеспечение кибербезопасности. Участвовавшие атаки, утечки персональных данных, взломы и замедление работы онлайн-платформ – негативно влияют на доверие пользователей к цифровым сервисам. Чтобы в дальнейшем компании могли отражать и предугадывать кибератаки, необходимо учитывать ущерб, который может быть нанесен соответствующими атаками, а также сложность или легкость, с которой эти атаки могут быть выполнены [6].

Недостаток специалистов в области схемотехники. Представители IT-отрасли одними из первых покинули Россию после начала мобилизации, и хотя государство предусмотрело послабления для представителей этих профессий, возвращаться они не спешат. Ситуация не нанесла стране существенного урона, но в долгосрочном плане она может сказаться на цифровой сфере российской

экономики. России нужны схемотехники. IT-отрасль должна приспособиться к новым реалиям: здесь всегда был отток кадров – люди шли работать в «Яндекс», чтобы затем уехать в Google. Проблема схемотехников упирается в развитие сложного производства. Необходимо развивать промышленные возможности, под которые и будут целенаправленно готовиться штучные специалисты широкого профиля [3].

Технологическая уязвимость цифровой инфраструктуры. Сбои в программном обеспечении, кибератаки, аварии, отключение электричества могут парализовать работу государственных органов, социальных бюджетных учреждений, отдельных предприятий, нанося им значительный экономический ущерб. В 2022 году больше половины государственных информационных систем (ГИС) в России были подвержены критическим рискам отказа в обслуживании IT-инфраструктуры.

В 2023 году технология продолжит внедрение в повседневную реальность во многих сферах бизнеса. Так, бесконтактные способы оплаты, доставки и получения покупок появились уже во многих местах.

Одним из наиболее важных этапов всеобщей цифровизации является внедрение и повсеместное использование беспилотного транспорта. С 2023 года в России вступили в действие государственные стандарты в области применения искусственного интеллекта на грузовом автомобильном беспилотном транспорте. Речь, в первую очередь, идет о реализации инициативы «Беспилотные логистические коридоры» [2].

Развитие цифровых госсервисов. Количество зарегистрированных пользователей портала Госуслуг увеличилось за три года больше, чем на 40% и превысило в 2022 году 100 млн человек. При этом почти в четыре раза выросло количество пользователей, которые ежедневно обращаются на портал услуг – до 9,5 млн человек. Фактически 2/3 всех граждан страны пользуются госуслугами и сервисами портала. Необходимо в 2023 году обеспечить выстраивание подведомственных организаций внутри регионов (локальное

партнерство), которые дальше будут обеспечивать, поддерживать и помогать в разворачивании централизованных решений в сфере госуслуг.

Трендами рынка в 2022 году стали проекты, связанные с импортозамещением (например, разработка ПО на заказ), постепенно трансформирующимся в импортоопережение, и построением технологического суверенитета. То же самое ожидается и в 2023 году [2].

Таким образом, до конца 2023 года цифровая трансформация затронет 40 % экономики.

Список использованных источников:

1. Активное развитие. Показатели «Цифровой трансформации» перевыполнены. URL: https://aif.ru/natsionalniye_proekti_rossii/digital_economy/aktivnoe_razvitiye_pokazateli_cifrovoy_transformacii_perevypolneny (дата обращения 20.01.2023).
2. Белая книга «Цифровая экономика – 2023». Тренды и прогнозы. URL: <https://cdo2day.ru/events/belaja-kniga-cifrovaja-jekonomika-2023-trendy-i-prognozu/>(дата обращения 20.01.2023).
3. Дефицит схемотехников остается главной проблемой цифровой экономики РФ. URL: https://rueconomics.ru/23810695-defitsit_shemotehnikov_ostaetsya_glavnoi_problemoi_tsifrovoi_ekonomiki_rf (дата обращения 20.01.2023).
4. Основные показатели национальной цели «Цифровая трансформация» в 2022 году перевыполнены URL: <http://government.ru/news/47578/> (дата обращения 20.01.2023).
5. Проблемы и перспективы развития цифровой экономики / М.Ю. Архиповой, В.Е. Афониной. – М.: КноРус, 2022. – 362 с.
6. Решетникова, М.С. В.В. Кибер угрозы: фактор неопределенности цифровой экономики / М.С. Решетникова, И.А. Пугачева, В.В. Попов //Креативная экономика. – № 11/ – 63 с.

ОГЛАВЛЕНИЕ

<i>Анохин Л.М., Анохина Н.В.</i> Возрастание роли государства в социально-экономическом развитии страны.....	3
<i>Артемова О.В., Савченко А.Н.</i> Качество городской среды (на примере моногородов Челябинской области)	10
<i>Балынская Н.Р.</i> Антикризисный PR: методы и приемы.....	20
<i>Бардин К.Е.</i> Бегство с российского рынка: аспект бухгалтерского учета.....	23
<i>Бернацкая О.С., Лутовинов П.П.</i> Управление устойчивым развитием предприятия на основе аттестации работников и рабочих мест	26
<i>Бухалков М.И., Сафронов Е.Г., Кузьмина Н.М.</i> Прогнозирование и оценка неопределенности в экономической деятельности предприятий	34
<i>Власова М.Д., Власова А.В.</i> Системы народного здравоохранения и образования Российской империи – выбор социального капитала уральских торговцев и промышленников.....	49
<i>Галеев С.П., Киреева Н.В.</i> Проблемы планирования энергопотребления регионов как драйвер развития экономики России	64
<i>Голышев И.Д.</i> Реальная проблема нематериального стимулирования персонала...	73
<i>Григорьева Е.В.</i> Применение электронного ресурса по предмету «Окружающий мир» для внеурочной деятельности в условиях смешанного обучения.....	80
<i>Железнова Т.Ю.</i> Выбор метода стратегического управления промышленным предприятием в современных условиях	85
<i>Желенкова А.А., Кусая А.О.</i> Оценка последствий экономической глобализации на современном этапе	92
<i>Жилина Т.А., Ческидова Т.М.</i> Реиндустриализация промышленного сектора: реалии и перспективы	97
<i>Зубков М.С.</i> Актуальность подготовки менеджеров по продажам в современных условиях.....	102
<i>Зубкова О.В.</i> Восприятие цены и его влияние на потребительское поведение: инсайты из поведенческой экономики.....	106
<i>Зубкова О.В.</i> Гендерные аспекты социально-трудовых отношений: проблемы и перспективы исследования.....	111
<i>Кулакова Ю.Н.</i> Использование скользящего анализируемого периода для анализа дебиторской задолженности	117

<i>Маскайкин Е.П., Маскайкина Е.В.</i> Реализация образовательной программы специальности СПО 09.02.07 «Информационные системы и программирование»: возможные проблемы и пути их решения	122
<i>Нестеренко И.Ю.</i> Уровень и структура доходов и расходов домашних хозяйств работников образования сельских поселений Челябинской области.....	126
<i>Осташевский С.М.</i> Современные технологии подбора персонала	136
<i>Понуровская О.Н.</i> Организации и стандарты внутреннего финансового аудита..	140
<i>Попкова Р.Н.</i> Проблема эффективного делегирования полномочий в компании ..	145
<i>Прокопьева М.Г.</i> Современные подходы к обучению иностранному языку в эпоху цифровых технологий	150
<i>Пушкарева М.В.</i> Управление высокотехнологичным предприятием по критерию его VRIN-эффективности в условиях интенсивного импортозамещения.....	155
<i>Раевский А.А.</i> Развитие агропромышленного комплекса: тренды в условиях экономики 2023 года	165
<i>Серебрянский С.В.</i> Цифровые технологии и преподавание гуманитарных дисциплин (на примере философии).....	172
<i>Спирина Л.М.</i> Проблемы и перспективы социального партнерства на современном этапе	177
<i>Стежко В.В.</i> Управление оборонно-промышленным комплексом как часть системы государственного управления военно-технической политикой РФ	182
<i>Степанова М.Н.</i> Систематизация и реструктуризация функций экономической безопасности	190
<i>Щербакова Ю.А., Котова Л.Г.</i> Проблемы и перспективы развития цифровой экономики.....	197

Научное издание

РОССИЯ СЕГОДНЯ:
МЕНЯЮЩИЙСЯ МИР, НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И РЕШЕНИЯ

Подписано в печать 01.06.2023. Формат 60x84 1/16. Усл печ. л. 11,86. Тираж 500 экз. Заказ № 470.

Информационно-издательский центр «АТиСО». Адрес редакции: 119454, Москва, ул. Лобачевского, 90, тел.: 8(499) 739-63-50, 8(499) 739-62-81.

Отпечатано в копировально-множительном отделе «АТиСО», тел.: 8(499) 432-47-45.

