



Российский университет
кооперации

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, СТРАТЕГИЯ, МОНИТОРИНГ

Казанский кооперативный институт (филиал)
АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»

**ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ,
СТРАТЕГИЯ, МОНИТОРИНГ**

Монография

Чебоксары
Издательский дом «Среда»
2021

УДК 330(082)
ББК 65я43
Э40

Коллектив авторов:

*Асадов В.Г., Дзокаева З.М., Дулина Г.С., Дышшаикова А.А.,
Жаркой М.Э., Захарова А.Н., Иовлева О.В., Киселев А.А.,
Спориыхина С.Н., Суворова А.И., Томазова О.В., Шиверова С.М.*

Рецензенты:

Машин Дмитрий Васильевич, канд. экон. наук, член-корресподент РАЕН, приглашенный преподаватель и член ГЭК РЭУ им. Г.В. Плеханова;
Радина Оксана Ивановна, д-р экон. наук, профессор Филиала ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет» в г. Новошахтинске;
Самигуллин Эльдар Валиевич, д-р экон. наук, профессор Кыргызского экономического университета им. М. Рыскулбекова, Кыргызская Республика

Редакционная коллегия:

Астраханцева Елена Анатольевна, главный редактор, канд. экон. наук, доцент, проректор по научной работе Казанского кооперативного института АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»

Дизайн обложки:

Фирсова Надежда Васильевна, дизайнер

Э40 Экономика: проблемы, стратегия, мониторинг : монография / гл. ред. Е.А. Астраханцева. – Чебоксары: ИД «Среда», 2021. – 176 с.

ISBN 978-5-907411-93-7

В монографии представлены научно-исследовательские материалы известных и начинающих ученых, объединенные основной темой современного видения путей экономического развития. Монография может быть полезна для руководителей, экономистов, менеджеров, юристов и других работников предприятий и организаций, представителей органов государственной власти и местного самоуправления, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов высших учебных заведений.

Материалы представлены в авторской редакции.

Ответственность за приведенные в исследовании экономические данные несут авторы.

© Коллектив авторов, 2021

© Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации», 2021

ISBN 978-5-907411-93-7

DOI 10.31483/a-10324

© Издательский дом «Среда», 2021

Авторский коллектив

Асадов Видади Гафизович – соискатель ФГБУ «Всероссийский научно-исследовательский институт труда» Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации, Россия, Москва, – *глава 3.*

Дзокаева Залина Майрамовна – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики ФГБОУ ВО «Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова», Россия, Владикавказ, – *глава 4.*

Дулина Галина Сергеевна – канд. психол. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова», Чебоксары, Россия, – *глава 5 (в соавторстве).*

Дымшакова Адэль Андреевна – студентка 4 курса ФГБОУ ВО «Шадринский государственный педагогический университет», Шадринск, Россия, – *глава 8 (в соавторстве).*

Ермаков Дмитрий Николаевич (научный руководитель) – д-р экон. наук, д-р полит. наук, канд. ист. наук, профессор, профессор кафедры «Финансовые рынки» ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», Россия, Москва, – *глава 3.*

Жаркой Михаил Эмильевич – канд. ист. наук, доцент, старший преподаватель кафедры международно-правовых дисциплин Санкт-Петербургский им. В.Б. Бобкова филиала ГКОУ ВО «Российская таможенная академия», Россия, Санкт-Петербург, – *глава 7.*

Захарова Анна Николаевна – канд. психол. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова», Чебоксары, Россия, – *глава 5 (в соавторстве).*

Иовлева Ольга Владимировна – канд. экон. наук, доцент кафедры логистики и коммерции ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет», Россия, Екатеринбург, – *глава 6.*

Киселев Александр Александрович – канд. пед. наук, профессор, заведующий кафедрой ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет», Россия, Ярославль, – *глава 1.*

Спориных Светлана Николаевна – канд. социол. наук, доцент Филиала ФГБОУ ВО «Российский государственный гуманитарный университет», Россия, Домодедово, – *глава 2.*

Суворова Анна Игоревна – канд. геогр. наук, доцент кафедры биологии и географии ФГБОУ ВО «Шадринский государственный педагогический университет», Шадринск, Россия, – *глава 8 (в соавторстве).*

Томазова Олеся Владимировна – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики промышленности и производственного менеджмента ФГБОУ ВО «Самарский государственный технический университет», Россия, Самара, – *глава 9.*

Шиверова Светлана Михайловна – Чебоксары, Россия, – *глава 5 (в соавторстве).*

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	7
Foreword	12
Глава 1	16
Проекты и проектная деятельность в деятельности отечественных организаций: задачи и проблемы.....	16
Библиографический список к главе 1	31
Глава 2	32
Управление обеспечением опережающего уровня образования как условие инновационного развития российской экономики.....	32
Библиографический список к главе 2	46
Глава 3	47
Формирование института социального контракта в условиях цифровой экономики в современной России.....	47
Библиографический список к главе 3	59
Глава 4	61
Структура и функции некоммерческого сектора в условиях социализации экономических отношений	61
Библиографический список к главе 4	75
Глава 5	76
Социально-психологические механизмы предпринимательской активности в молодежной среде	76
Библиографический список к главе 5	99
Глава 6	104
Совершенствование системы мотивации труда работников предприятия на основе конкурентно-инновационного подхода.....	104
Библиографический список к главе 6	121

Глава 7	123
Репрессивная политика советского государства в области защиты и обеспечения устойчивости рубля в 1920–1950-е гг. (финансово-экономический, уголовный и международно-правовой аспекты)...	123
Библиографический список к главе 7	146
Глава 8	149
Рынок образовательных услуг учреждений малого города.....	149
Библиографический список к главе 8	157
Глава 9	162
Разработка модели проактивного управления восстановлением оборудования фтегазодобывающих предприятий	162
Библиографический список к главе 9	174

ПРЕДИСЛОВИЕ

Казанский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации» представляет монографию **«Экономика: проблемы, стратегия, мониторинг»**.

Необходимость анализа актуальных тенденций в сфере экономических исследований обусловлена фундаментальностью процессов, происходящих в современной хозяйственной жизни как в России, так и во всем мире. Данный выпуск монографии **«Экономика: проблемы, стратегия, мониторинг»** посвящен темам проектов и проектной деятельности в организациях, обеспечения опережающего уровня образования, особенностей института социального контракта, некоммерческого сектора, механизмов предпринимательской активности, мотивации труда работников, политики советского государства в области защиты национальной валюты, образовательных услуг малого города, проактивного управления восстановлением оборудования.

В монографии представлены научно-исследовательские материалы известных и начинающих ученых, объединенные основной темой современного видения путей экономического развития. Монография может быть полезна для руководителей, экономистов, менеджеров, юристов и других работников предприятий и организаций, представителей органов государственной власти и местного самоуправления, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов высших учебных заведений.

В настоящее время отечественные исследователи много внимания уделяют развитию положений о проектах в деятельности организаций, их влиянию на эффективность деятельности организаций и разработке новых положений, связанных с управлением проектами и организацией проектной деятельности. Однако часто даваемые отечественными исследователями определения проектов, управления проектами не увязываются с ключевыми понятиями теории управления организациями, что приводит к тому, что даваемые отечественными исследователями положения часто не имеют практического применения. В главе, открывающей монографию,

систематизированы подходы к определению сущности проектов в деятельности организаций, рассмотрены причины того, почему проекты и проектная деятельность становятся актуальными для организаций в условиях конкуренции, а также проблемы и их задачи в деятельности коммерческих организаций.

Во второй главе рассмотрены вопросы связи между приданием опережающего характера системе образования и требованиями современных социальных и экономических общественных процессов. Описаны этапы управления процессом создания системы опережающего образования, разработана схема управления опережающим образованием.

В следующей главе предпринята попытка проанализировать новый вид социальной помощи малоимущим гражданам, малоимущим семьям, а также гражданам, находящимся в тяжелой жизненной ситуации, с тем чтобы сформулировать предложения по его совершенствованию. Президент Российской Федерации Владимир Владимирович Путин во время встречи с сенаторами 23 сентября 2020 года отметил: «Одним из ключевых инструментов по борьбе с бедностью должен стать социальный контракт» (<https://ria.ru/20200923/bednost-1577654986.html>). Социальный контракт – весьма эффективный вид социальной помощи, так как он нацелен на активизацию самих граждан в повышении уровня их материальной обеспеченности. В результате действия контракта они получают возможность найти постоянный заработок, в том числе путем открытия собственного бизнеса или ведения личного подсобного хозяйства, решить их сложную жизненную ситуацию, пройти переобучение. Несмотря на позитивную динамику увеличения числа подписанных социальных контрактов, сам механизм данных контрактов нуждается в совершенствовании. В частности, автором предлагается учреждениям социальной защиты перейти к проактивной социальной работе с малоимущими гражданами, более полно информируя их об особенностях социального контракта. Предлагается также передать распределение квот на заключение социального контракта по различным направлениям проводимых в его рамках меропр-

ятий в субъекты Российской Федерации, пересмотреть сроки социального контракта по направлению «поиск работы».

В четвертой главе рассмотрена некоммерческая область в нацэкономике России, значимость, функциональность и конкретную роль которой достаточно проблематично однозначно сформулировать. Равно это характерно и иным странам на нашей планете. Причина в многообразии форм, целей, в богатстве типологии. Принято выделять базовую функциональность НКО – экономическую, общественную, институциональную. Исторически значимость НКО в становлении государственности переоценить невозможно, так как процесс инициируется во многом благодаря НКО, исходит от народных масс, меняет установившиеся социальные отношения, вводя новые инструменты и тенденции самостоятельного управления, акцентируя внимание на конкретных духовных, общественных ценностях.

Предпринимательство в России и Чувашской Республике переживает в настоящее время новые этапы развития и становления, появилось новое поколение предпринимателей, которое формировалось в современных социально-экономических условиях. В пятой главе рассматриваются результаты проведенного эмпирического исследования психологических особенностей молодых предпринимателей, социально-психологических механизмов предпринимательской активности в молодежной среде, экономико-психологических и социально-психологических явлений в молодежном предпринимательстве. Анализируются особенности ценностной сферы, субъективного экономического благополучия, профессиональные типы личности, социально-психологические установки молодых предпринимателей, ведущих предпринимательскую деятельность в условиях Чувашской Республики, РФ.

В материалах шестого раздела монографии сформирована конкурентно-инновационная концепция предприятия, согласно которой оно рассматривается как самостоятельная социально-экономическая конкурентоспособная система, включающая в себя четыре подсистемы: создания конкурентоспособности предприятия; обеспечения конкурентоспособности товаров; формирования и рацио-

нального использования конкурентных преимуществ, в том числе территориальных; обеспечения высокой прибыльности предприятия. Разработана система стимулов труда работников предприятия на основе конкурентно-инновационного подхода в разрезе трех направлений: формирование конкурентных преимуществ предприятия, повышение конкурентоспособности продукции и предприятия, максимизации прибыли предприятия. Конкурентно-инновационно ориентированные стимулы труда решают одновременно задачу активизации инновационной деятельности и повышения спроса на новшества и инновации.

В седьмой главе на основе анализа архивных и библиографических источников рассматриваются финансовые, экономические, уголовно-правовые и международные аспекты политики Советского государства в области защиты и обеспечения национальной валюты и экономического суверенитета СССР в 1920-х – начале 1950-х гг. Особое внимание уделяется исследованию правоприменительной практики советских карательных органов. В заключение формулируются выводы, призванные актуализировать приоритет проведения в Российской Федерации единой финансовой, кредитной и денежной политики.

Тенденции образовательной политики государства отражаются в наборе государственных образовательных услуг и социальном образовательном заказе. В малом городе наибольшим спектром образовательных услуг располагают образовательные учреждения. Цель исследования восьмой главы заключается в рассмотрении особенностей формирования рынка образовательных услуг малого города и анализе факторов, оказывающих на это влияние. Результаты исследования, проведенного на основе нормативных документов, наблюдений и анкетирования потребителей образовательных услуг, позволяют сделать вывод о проблемах в области содержания и предоставления образовательных услуг учреждениями малого города, выявить востребованные образовательные услуги.

В заключительной, девятой, главе поднимается тема поддержания оборудования в работоспособном состоянии в деятельности

нефтедобывающих предприятий. Эксплуатация средств труда происходит в сложных горно-геологических и климатических условиях. Обеспечение надежности и эффективности эксплуатации наземного и подземного оборудования является приоритетной задачей для нефтедобывающих предприятий РФ. В современных условиях хозяйствования существует необходимость повышения эффективности работ по восстановлению оборудования.

Ректор АНОО ВО ЦС РФ «Российский
университет кооперации», депутат Государственного
Совета Республики Татарстан, руководитель
объединения женщин-депутатов «Мэрхэмэт – Милосердие»
А. Р. Набиева

FOREWORD

Kazan Cooperative Institute (branch) of ANO OHE CU RF “Russian University of Cooperation” presents the “**Economics: Issues, Strategy, Monitoring**” monograph.

The need for analysis of relevant trends in the field of economic research is due to fundamentality of processes, taking place in modern economic life of Russia, as well as the rest of the world. The present issue of the “Economics: Issues, Strategy, Monitoring” monograph is devoted to the topics of project and project activities in organization and provision of advanced level of education, peculiarities of the institute of social contract, non-commercial sector, mechanisms of entrepreneurial activity, motivation of labour, soviet state policy in the field of protection of national currency, educational service of a small town, proactive operation restored equipment.

The monograph offers scientific-research materials of famous and amateur scientists, connected by the mutual topic of modern view on the ways of economic development. The monograph might be of use for chiefs, economists, managers, lawyers and other representatives of organs of State power and local government, lecturers, post-graduate students, master degree students and students of institutions of higher education.

Currently, domestic researchers pay much attention to the development of provisions on projects in the activities of organizations, their impact on the efficiency of organizations and the development of new provisions related to project management and organization of project activities. However, the definitions of projects and project management often given by domestic researchers are not linked to the key concepts of the theory of organization management, which leads to the fact that the provisions given by domestic researchers often have no practical application. The chapter opening the monograph systematizes approaches to defining the essence of projects in the activities of organizations, considers the reasons why projects and project activities become relevant for organizations in a competitive environment, as well as problems and their tasks in the activities of commercial organizations.

The second chapter considers the relation between giving a proactive character to the education system and the requirements of modern social and economic social processes. The stages of managing the process of creating a system of advanced education are described, a scheme for managing advanced education is developed.

The following chapter makes an attempt to analyze a new type of social assistance to low-income citizens, low-income families, as well as citizens in a difficult life situation in order to formulate proposals for its improvement. The President of the Russian Federation Vladimir Putin during the meeting with senators held on 23 September 2020 pointed out that "One of the key factors in war on poverty is the social contract" (<https://ria.ru/20200923/bednost-1577654986.html>). The social contract is a very effective type of social assistance, as it is aimed to activating the citizens themselves in increasing their level of material security. As a result of the contract, they get the opportunity to find a permanent income, including by opening their own business or running a personal subsidiary farm, solve their difficult life situation, retraining. Despite the positive dynamics of the increase in the number of signed social contracts, the mechanism of these contracts itself needs to be improved. In particular, the author suggests that social protection institutions move to proactive social work with poor citizens, informing them more fully about the features of the social contract. It is also proposed to transfer the distribution of quotas for the conclusion of a social contract in various areas of the activities carried out within its framework to the subjects of the Russian Federation, to revise the terms of the social contract in the direction of «job search».

The fourth chapter considers non-profit field in the national economy of Russia, which significance, functionality and specific role is rather problematic to formulate unambiguously, examined in the article. This is equally characteristic of other countries on our planet. The reason for this is the diversity of forms and purposes, and the richness of typology. It is customary to distinguish the basic functionality of NPOs – economic, social and institutional. Historically, the importance of NCOs in the formation of statehood cannot be overestimated, as the process is largely initiated thanks to NCOs, emanating from the masses of the

people, changing established social relations, introducing new tools and trends of independent governance, focusing on specific spiritual and social values.

Entrepreneurship in Russia and the Chuvash Republic is undergoing new phases of development, a new generation of entrepreneurs has appeared, the one that formed under contemporary socio-economic conditions. The fifth chapter examines the results of the undertaken empiric research on psychological peculiarities of young entrepreneurs, socio-psychological mechanisms of entrepreneurial activity in modern environment, economic and psychological as well as socio-psychological phenomena in modern entrepreneurship. Features of value sphere, subjective economic wealth, professional types of personality, socio-psychological setup of young entrepreneurs, engaging in entrepreneurial activity in the Chuvash Republic and Russia.

The materials of the sixth chapter of the monograph, the competitive and innovative concept of the enterprise is formed, according to which it is considered as an independent socio-economic competitive system, which includes four subsystems: creating the competitiveness of the enterprise; ensuring the competitiveness of goods; forming and rational use of competitive advantages, including territorial ones; ensuring high profitability of the enterprise. A system of incentives for the work of employees of the enterprise has been developed based on a competitive and innovative approach in the context of three directions: the formation of competitive advantages of the enterprise, increasing the competitiveness of products and enterprises, maximizing the profits of the enterprise. Competitive and innovation-oriented labor incentives solve simultaneously the task of activating innovation activity and increasing the demand for innovations and innovations.

The seventh chapter based on the analysis of archival and bibliographic sources, the paper examines the financial, economic, criminal and international aspects of the policy of the Soviet state in the field of protection and maintenance of the national currency and economic sovereignty of the USSR in the 1920s-early 1950s. Special attention is paid to the study of the law enforcement practice of Soviet punitive bodies. In conclusion, conclusions are formulated designed to actualize the

priority of conducting a unified financial, credit and monetary policy in the Russian Federation

The trends of the state's educational policy are reflected in the set of state educational services and the social educational order. In a small town, educational institutions have the largest range of educational services. The purpose of the study of the eighth chapter is to consider the peculiarities of the formation of the market of educational services of a small city and the analysis of the factors that influence this. The results of the study, based on regulatory documents, observations and questionnaires of consumers of educational services, allow us to conclude about the problems in the field of maintenance and provision of educational services by small-town institutions, to identify in-demand educational services.

The final, ninth chapter considers the topic of maintenance of equipment in a working condition in the activities of oil producing enterprises. The exploitation of the means of labor takes place in difficult mining, geological and climatic conditions. Ensuring the reliability and efficiency of the surface and underground equipment operation is a priority task for the oil producing enterprises of the Russian Federation. In modern economic conditions, there is a need to improve the efficiency of work on the restoration of equipment.

Rector of ANO OHE CU RF “Russian University of Cooperation”,
deputy of State Council of the Republic of Tatarstan, leader of women
deputies’ union “Merhemet-Miloserdie”

A. R. Nabieva

ГЛАВА 1

ПРОЕКТЫ И ПРОЕКТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ЗАДАЧИ И ПРОБЛЕМЫ

DOI 10.31483/r-100578

Сегодня в области управления организациями возникает много разговоров о важности проектов и управления ими. При этом за основу рассуждений отечественных исследователей по теме проектов было взято иностранное понятие – проектный менеджмент, который в России начали активно трактовать как «управление проектами», «проектную деятельность» или «проект-менеджмент» [2]. Однако различные вариации таких понятий нельзя назвать научными, так как даже понимание сущности понятия «проект» отечественными исследователями трактуется «расплывчато», неоднозначно и вызывает много вопросов. Так, при внимательном рассмотрении понятий проекта, даваемых отечественными исследователями, понимаешь, что ни одно из них не претендует на единственность и полноту охвата всех его сущностных характеристик.

Обычно под проектом, как правило, понимался комплект документов, разрабатываемых для создания какого-либо продукта. Например, архитектор разрабатывал проект нового здания или целого квартала, соответственно, это был комплект документов, который позволял строителям в ходе своей профессиональной деятельности построить здания или комплекс зданий такими, какими их задумал архитектор.

В другом случае проектом назывался еще не утвержденный руководителем организации приказ в виде документа, в который он может вносить изменения и поправки. Так, например, начальник отдела кадров подготовил проект приказа о поощрении сотрудников организации в связи с их юбилеем и предоставил его на рассмотрение руководителем для подписания.

Для обозначения этого более узкого понятия проекта на Западе используется термин «design», что в переводе на русский язык звучит как «дизайн» или «конструкция».

В современных условиях деятельности организаций в понятие проекта отечественными исследователями на основе своего понимания западного понятия «проект-менеджмента» вкладывается более широкое толкование.

Анализ показывает, что сегодня отечественные исследователи трактуют понятие «проект» в очень широком смысле, наделяя его некими очень эффективными в деятельности организаций, но не обоснованными с позиции теории управления организациями характеристиками.

Так, например, в самом общем виде проект (англ. project), как записано в Толковом словаре Webster, – это «что-либо, что задумывается или планируется, например большое предприятие».

В Путеводителе по основам управления проектами Американского института управления проектами содержится следующее определение: «Проект – это ограниченное во времени предприятие (мероприятие), направленное на создание уникального продукта или уникальной услуги».

Руководство Всемирного банка так определяет понятие «проект»: «Проект – это комплекс взаимосвязанных мероприятий, предназначенных для достижения в течение заданного периода времени и при установленном бюджете поставленных задач с четко определенными целями».

В Своде знаний по управлению проектами (PMI, США) говорится, что «проект – это временное предприятие, направленное на создание уникального продукта, услуги или результата».

В Толковом словаре Merriam-Webster отмечается, что «проект (от лат. Projectus – брошенный вперед), – это метод, разработанный заранее для достижения какой-либо цели».

В Английской ассоциации менеджеров проектов (APM, Великобритания) считается, что «проект – это уникальное, временное предприятие для достижения запланированных целей».

Данное понятие проекта за рубежом формируется с позиций ситуационного подхода к управлению организациями и своего менталитета в данной сфере.

Отечественные исследователи берут за основу подобные иностранные определения проекта и уже с позиций процессного подхода, дополняя его различными характеристиками по своему усмотрению, пытаются «выдавать» научный смысл проекта в своей интерпретации.

Приведем для примера некоторые определения понятия проекта отечественными исследователями.

Проект – это некоторая задача с определенными исходными данными и требуемыми результатами (целями), обуславливающими способ ее решения.

Проект – это то, что изменяет наш мир: строительство здания, программы научно-исследовательских работ, реконструкция предприятия, создание новой организации, разработка новой технологии и техники, сооружение корабля, создание кинофильма, развитие региона и т. д.

Под проектом понимается система сформулированных в его рамках целей, создаваемых или модернизируемых для их реализации физических объектов, технологических приемов, технической и организационной документации, материальных, трудовых и иных ресурсов, а так же управленческих решений и мероприятий по их выполнению.

Проект – это товар, реализуемый по условиям и потребностям заказчика, будущего владельца.

Проект является целенаправленной, ориентированной во времени последовательностью, как правило, однократных, комплексных и нерегулярно повторяющихся действий (мероприятий или работ) по созданию уникального продукта со следующими специфическими признаками: однократность и комплексность структуры проекта; сложность структуры проекта; специфичность содержательных и финансовых результатов.

Проект – это одноразовая совокупность действий и задач, обладающая следующими отличительными признаками: четкие цели,

которые должны быть достигнуты, с одновременным выполнением ряда технических, экономических и других требований; внутренние и внешние взаимосвязи задач, работ, операций и ресурсов, которые требуют четкой координации в процессе реализации проекта; определенные сроки начала и окончания проекта; ограниченные ресурсы; определенная степень уникальности цели проекта, условий осуществления; неизбежность различных конфликтов.

Проект включает в себя замысел (проблему), средства его реализации (решения проблемы) и получаемые в процессе реализации результаты.

Такой разброс в определениях не позволяет четко выделить сущностную базу понятия проекта, так как в них явно проявляется некорректность и «размытость» формулировок понятия проекта.

Однако нужно разобраться более внимательно в таких формулировках научного понятия «проекта».

Рассматривая проект как «предприятие, то есть некое мероприятие, связанное с созданием уникального продукта, услуги или результата», исследователи не показывают, в чем конкретно заключается уникальность продукта. Например, автоконцерн «Тойота» постоянно совершенствует свои автомобили, внося различные изменения в конструкцию автомобиля, чтобы они всегда были лучшими по отношению к автомобилям конкурентов. В данном случае возникает вопрос: «Можно ли такой усовершенствованный автомобиль считать уникальным продуктом и, соответственно, рассматривать его в качестве проекта»? Если да, то получается, что все партии выпускаемых автоконцерном «Тойота» автомобилей после усовершенствования являются проектами. Но тогда такое понятие проекта теряет практический смысл в деятельности организаций. А изменения, вносимые в конструкцию автомобилей, определены необходимостью обеспечить конкурентоспособности продукции организации, поддержанием у потребителей покупательского спроса и через это получением прибыли.

Представляя проект, как «крупное предприятие (мероприятие), ограниченное во времени», исследователи не поясняют, что надо

понимать под ограничением по времени. Например, если увеличить скорость сборочного конвейера на автозаводе выше рассчитанного норматива, чтобы сократить время на выпуск автомобилей, то может получиться так, что работники физически не смогут выполнять качественно все рабочие операции, так как они уже хронометрированы и учтены при определении скорости конвейера. Другой пример. Так, один из отечественных исследователей приводит такой пример проекта: если вы едете на дачу с целью выкопать картошку, то это просто работа (деятельность), а если едете с целью выкопать картошку и убрать ее в подвал до 18.00, то это проект. Вероятно, он берет за сущностный признак проекта конкретно определенное время работы. Но ведь человек, который едет на дачу на целый день до 22.00, может наряду с копкой картофеля планировать выполнение и других работы, распределяя свое время для этого. Получается, что все работы такого человека на даче нужно называть проектами? Это будет не совсем понятно и правильно. И тогда по внешним проявлениям и работа и проект являются понятиями-синонимами.

Подразумевая то, что проект надо рассматривать как «комплекс взаимосвязанных мероприятий, предназначенных для достижения в течение заданного периода времени и при установленном бюджете поставленных задач с четко определенными целями», исследователи ничего нового не сказали, так как это относится к любой работе в организациях, то есть не показывают особенностей проекта и его отличий от любой другой работы в организации. Например, потребитель заказал на фабрике мебель и определил бюджет на ее изготовление. Несомненно, работники мебельной фабрики изготовят продукт с учетом суммы тех денег, которые потребитель готов заплатить. В противном случае он откажется от более дорогого продукта, а организация понесет убытки. Но если изготовление данной мебели считать проектом, по своей сущности и внешнему проявлению, то чем работа над проектом будет отличаться от работы других сотрудников организации, которые делают стандартную мебель?

А утверждение исследователей, что проект – это «целенаправленная, ориентированная во времени последовательность, как правило, однократных, комплексных и нерегулярно повторяющихся действий (мероприятий или работ)», вообще не несет никакой смысловой нагрузки. Тут даже пример привести сложно, говоря об «однократных», но одновременно «нерегулярно повторяющихся», тем не менее, «комплексных» действий или работ.

Трактовка исследователями проекта как «временного предприятия, направленного на создание уникального продукта, услуги или результата» создает представление о том, что это для организации какая-то не связанная с ее профессиональной деятельностью работа. Например, можно заставить работников швейной фабрики навести порядок в цехах, то есть выполнять временные, не свойственные им работы по благоустройству рабочих мест. У нас это раньше называлось «субботниками». Но где здесь уникальность результата?

Ну и, конечно, некорректно рассматривать под проектом «метод, разработанный заранее для достижения какой-либо цели». Под методом, как научным термином, надо понимать определенную последовательность и порядок выполнения определенных работ. Например, метод поточного производства в организациях – это прогрессивный метод организации производства, основанный на ритмичной повторяемости согласованных во времени основных и вспомогательных операций, выполняемых на специализированных рабочих местах, расположенных в последовательности операций технологического процесса. При этом надо понимать, что у метода нет цели, как характерного признака проекта, о котором говорят исследователи, так как это всегда некий механизм или алгоритм каких-то определенных взаимосвязанных действий для выполнения работ. Следовательно, с позиции научной теории сложно метод называть проектом.

Понимание проекта как «некоторой задачи с определенными исходными данными и требуемыми результатами (целями), обуславливающими способ ее решения» вообще не поддается критике, так

не несет никакой смысловой нагрузки. При этом в данном случае исследователи между целями и результатами ставят знак равенства, что не допустимо, так как сущностное содержание этих понятий совершенно разное.

Несомненно, сложно понять утверждение исследователей, что проект – это «система сформулированных в его рамках целей, создаваемых или модернизируемых для их реализации физических объектов, технологических приемов, технической и организационной документации, материальных, трудовых и иных ресурсов, а также управленческих решений и мероприятий по их выполнению». Такая формулировка воспринимается просто как набор «умных» слов, который труден для восприятия профессионалом. Такое понятие можно только заучить, но понять его суть невозможно. При этом нужно понимать, что любая элементарная система – это всегда множество закономерно взаимосвязанных элементов, представляющее собой целостное образование. Например, это сформированная в организации система материального поощрения работников. А декомпозиция целей организации (дерево целей) рассматривается тогда, когда нужно выделить различные ситуации в деятельности организации как ключевые ситуации в обеспечении результативности деятельности, часто по функциональному признаку. Так, главной целью организации является получение прибыли. Но в рамках ее можно обозначить целью организации расширение рынка, модернизацию производства для использования современных технологий, повышение профессионализма сотрудников организации и многое другое.

Нельзя воспринимать научным и такое утверждение некоторых исследователей, что проект – это «совокупность объединенных общей целью задач, исполнение которых целесообразно контролировать индивидуально», так как контроль – это необходимая управленческая функция, без которой нельзя осуществлять эффективно ни одну профессиональную деятельность. При этом сложно понять утверждение исследователей о том, что задачи нужно «контролировать индивидуально», так как, во-первых, контролировать задачу невозможно, можно контролировать ход ее выполнения, а во-

вторых, каждое должностное лицо в организации, формальное или временно назначаемое, обязано контролировать своих подчиненных и ход выполнения ими поставленной задачи в силу своих должностных полномочий.

И конечно, проблематично понимать под проектом «любую деятельность, которая изменяет наш мир», так как любая деятельность человека, в том числе и профессиональная, по определению является преобразующей. В данном случае получается, что всю деятельность организации уже априори нужно называть проектом или проектами и др.

В результате этого, читая такие определения понятия проекта, сложно понять его научно обоснованную сущность.

Тем не менее, как отмечает специалист в области управления организациями И. Фархутдинов, «все эти определения (проекта – авт.) содержат нечто общее, то есть необходимые признаки, характеристики проекта, позволяющие его выделять из всего многообразия явлений в качестве некоего вида таких явлений. Обычно к основным признакам проекта относятся, по его мнению, ограниченный во времени (имеющий четко обозначенные начало и конец) характер проекта и уникальность создаваемого продукта (уникальность цели) проекта [6].

Но тогда опять возникает «разнотчение» в понятиях сущности проекта. Так, показатели времени начала и конца проекта говорят о его временной продолжительности. Следовательно, эта характеристика относится к какой-то деятельности (работе). А уникальность продукта – это какая-то характеристика того, что было создано в результате этой деятельности, то есть полученного результата или созданного продукта. Возникает вопрос о том, что надо понимать под уникальностью полученного результата или созданного продукта. Ведь то, что могут назвать уникальным в проекте одни, будет обычным делом для других. Например, выпущенный с завода новый спортивный автомобиль «КамАЗ», предназначенный для авторалли грузовиков, для завода является уникальным продуктом, так как отличается от серийных автомобилей «КамАЗ» и

выпускается штучно. Для спортсменов, которые дорабатывают этот автомобиль в процессе гонок, такой автомобиль не является уникальным, так как он создан в соответствии с нормами и стандартами, предъявляемых к спортивным грузовикам и по характеристикам аналогичен спортивным грузовикам других автопроизводителей. При этом для разработчиков этого автомобиля он является проектом, а для работников, которые собирали этот автомобиль, все рабочие операции по сборке были идентичны обычной работе. Следовательно, для них выполняемая работа не была уникальной, то есть не должна быть и проектом.

И тогда отечественные исследователи начинают в качестве дополнительных (содержащихся в необходимых или подразумеваемых по умолчанию) признаков проекта «придумывать» некоторые другие. Так, к примеру, И.И. Фархутдинов приводит такие дополнительные признаки проекта, как наличие цели; ограниченность в ресурсах; комплексность, сложность проекта; специфическая организация проекта» [6]. Кроме того, в большинстве определений сущности проекта можно увидеть и другие «общие признаки» проекта, выделяемые исследователям, которых может быть достаточно много: четкие цели, которые должны быть достигнуты, с одновременным выполнением ряда технических, экономических и других требований; внутренние и внешние взаимосвязи задач, работ, операций и ресурсов, которые требуют четкой координации в процессе реализации проекта; определенные сроки начала и окончания проекта; ограниченные ресурсы; определенная степень уникальности цели проекта, условий осуществления; неизбежность различных конфликтов. Однако эти выделяемые исследователями общие признаки сущности проектов не дают четкого понимания научной сущности данного понятия, так как их можно применить к любой деятельности организации, если убрать из текста слово «проект».

Таким образом, понятие проекта рассматривается исследователями в узком смысле слова, как какие-то разработанные эскизы, например, зданий, памятников и пр. или еще пока не утвержденные документы и др. При этом понятие проекта толкуется в словарях

как «план (в смысле слова, как какая-то задумка. – *Авт.*), замысел, текст или чертеж чего-либо, предваряющий его создание», прообраз какого-либо продукта (результата). То есть в данном случае речь идет о каком-то результате деятельности, предусматривающем создание какого-то задуманного продукта. Говоря о проектах в широком смысле слова, современные исследователи стремятся придать проектам какую-то особенность и большую значимость в деятельности организаций. При этом на основании размытых и «свободных» толкований понятия проекта, они уже рассматривают сущность таких понятий, как «управление проектами» и «проектной деятельности», где проект рассматривается то как какой-то уникальный продукт (результат) деятельности, то как какая-то уникальная деятельность. Так, например, И.И. Фатхудинов отмечает, что «различные школы определяют проект, как совокупность действий, имеющих временный характер и общую цель по созданию уникального продукта, услуги или любых других уникальных результатов» [6]. Другими словами, это работа, деятельность.

В психологии и философии научная категории деятельности рассматривается как особая форма активного отношения человека к внешнему миру, содержание которой составляет его целесообразное изменение и преобразование [1; 3]. Как отмечает отечественный психолог А.Н. Леонтьев, «на лбу» деятельности не написано, предметом какой науки она является». Следовательно, и любая профессиональная деятельность будет иметь общие основополагающие признаки, как работа, выполняемая человеком для решения стоящих перед ним задач. Однако И.И. Фархутдинов отмечает, что «на практике же проектом можно назвать любую деятельность, которую руководство компании решает контролировать отдельно от операционных задач. И в этом заключается суть понимания проектного управления на предприятии» [6]. Но тогда получается, что деятельность как проект определяется только решением руководства организации. Или всю деятельность коммерческих организаций нужно называть проектами, так как они, как правило, работают, выполняя различные заказы, полученные в результате участия в

тендерах или полученные от заинтересованных лиц и организаций на основе рекламной кампании. Несомненно, что работа «под заказ» требует того, чтобы учитывать пожелания заказчиков по изготовлению продукции, необходимое им для этого время и количество необходимых средств, и заказы могут быть для организации одноразовыми, и, с этой точки зрения, уникальными. Например, ивановская швейная фабрика получила заказ из другой страны на пошив национальных костюмов для какого-то торжества. Для нее это уникальный продукт и в дальнейшем заказов на такой пошив может уже и не быть. Но тогда где уникальность этой деятельности? Ведь технология работ для работников организации остается обычной, а цель данного проекта будет связана с необходимостью организации получить нужную ей прибыль. Следовательно, в условиях рыночной экономики коммерческие организации будут стремиться найти заказы, чтобы получать прибыль, так как без этого ее деятельность будет не эффективной. И эти заказы могут отличаться друг от друга по различным признакам: по способам изготовления, по моделям, стоимости и др. И в первую очередь, это все будет связано с особенностями конкуренции в современных условиях, так как каждая организация будет стремиться упредить конкурентов в получении заказов. Слово «проект» в буквальном переводе с латинского языка означает как «брошенный вперед». А конкуренция между организациями вынуждает их искать (разрабатывать) изменения и нестандартные решения, позволяющие получить такой продукт или результат, который можно будет назвать уникальным, так как позволит получить преимущество перед продуктами (результатами) конкурентов. Отсюда и понимание того, что под проектом в профессиональной деятельности нужно понимать какой-то продукт (результат) деятельности, который будет способствовать достижению главной цели организации – получению такой прибыли, которая позволит ей сохранить нужный уровень конкурентоспособности.

Конечно, можно сказать, что социальные проекты – они не коммерческие. Но это для потребителей они не коммерческие. А для коммерческих организаций – это будет коммерческий продукт

(результат), и они будут, в том числе на различных конкурсах и аукционах, бороться между собой за получение такого проекта. Например, проект благоустройства городского парка выиграет та организация, которая предложит на конкурсе лучшие условия его реализации и вариант (уникальность), который больше понравится жителям города, привлекаемых для обсуждения вариантов проектов, предложенных различными организациями.

Но рассматривая проект как уникальный продукт (результат) деятельности, работу над его получением условно можно называть проектной деятельностью. При этом никаких особенностей в общем виде она содержать не будет. Особенности проектной деятельности, как и любой профессиональной деятельности, будут определяться сферой реализации проектов, возможностями организаций и многое другое. Так, например, проект благоустройства парка будет отличаться по реализации и работам от проекта создания нового пассажирского самолета. А вследствие этого сложно выделить и какие-то специфичные особенности в управлении проектами.

К сожалению, отечественные исследователи в области проектной деятельности «вынуждены», чтобы как-то обосновать свою позицию, разделять деятельность на операционную и проектную деятельность. При этом разницу в понятиях они видят в том, что «операционная деятельность – это функция, направленная на повышение на непрерывное выполнение действий по производству одного и того же продукта или предоставление повторяющейся услуги), например, производственные и бухгалтерские операции)». А «проектная деятельность требует управления проектами, а операционная требует управления бизнес-процессами или управления операциями». При этом они оговаривают, что проекты могут пересекаться с операциями в различных точках в течение жизненного цикла продукта». Во-первых, такое трактование понятия деятельности исследователями, как функции с позиции теории управления организациями несколько не корректно. Во-вторых, получается, что управление в деятельности имеет разные объекты управления. Ведь если вникнуть в смысл понятия бизнес-процесса (операции) и

проекта, то получается, что в одном случае речь идет о деятельности, а в другом – о продукте этой деятельности. Такое противоречие возникает из-за того, что понимание типа профессиональной деятельности как операционной и проектной деятельности такими исследователями определяются по разным признакам. При этом в самой проектной деятельности, как разновидности профессиональной деятельности тоже будет присутствовать операционная деятельность, о чем говорилось ранее в разделе о сущности деятельности. Ну и в-третьих, такие исследователи несколько вольно используют понятие управление в деятельности, давая ему различное толкование и совершенно разные объекты управления. Говоря об управлении в организациях, специалист в области управления А.В. Карпов отмечает, что управление – это деятельность по соорганизации деятельности других людей. То есть объектом управленческой деятельности в организациях, которую сокращенно называют управлением, объектом выступают сотрудники, то есть люди [4]. Вследствие этого проектом управлять нельзя, управлять можно сотрудниками организации, которые работают над проектом. В целом, сами исследователи говорят о том, что нужно мотивировать сотрудников, создавать им условия для работы и др., чтобы они своевременно и качественно выполнили свою работу. Тем не менее в литературе по управлению проектами исследователи в качестве составляющих управления проектами выделяют более десятка специфичных управлений: управление временем проекта, управление ресурсами проекта, управление интеграцией проекта, управление стоимостью проекта, управление коммуникациями проекта, управление изменениями проекта, управление рисками проекта, управление мотивацией, управление качеством проекта, управление мотивацией, управление финансами проекта и многое др. Но, к примеру, как можно управлять качеством проекта, если это свойство проекта: оно есть или его нет. Ведь если в определенную таблетку, выпускаемую фармацевтической фабрикой для профилактики какой-то болезни, не доложить какого-то компонента или положить его больше, чем нужно по стандарту, она не ухудшится или не улучшится, а будет обоих

случаях одинаково опасной для больного. Однако исследователи пишут, что для обеспечения качества проекта, нужно мотивировать сотрудников. Так это является основной функцией управления, где объектом выступает не качество, а человек. То же самое относится к управлению временем. Временем нельзя управлять, его можно рационально распределять при планировании, чем занимается опять же определенный сотрудник, которым руководитель должен управлять, ставя конкретные задачи. А все это отражается на том, что понимание проектов и их сущности не имеют научного обоснования и не несут нужной ценности для практики деятельности организаций. И это серьезная проблема для научной теории управления организациями, так как ее базовое понятие «управление» заменяется исследователями на понятие «менеджмент», а его значение в настоящее время как бы «размывается» множеством различных словосочетаний, связанных со словом «управление»: «управление проектами», «управление инновациями», «управление рисками», «управление качеством», «управление финансами», «управление проектами», «управление временем» и др. Однако множество определений понятия «управление» говорит о том, что, во-первых, это стало модным с введением понятия «менеджмент» в отечественную теорию управления организациями [4]. Во-вторых, некоторые ученые рассматривают только отдельные, интересующие их аспекты в деятельности организаций и с этих позиций дают свою трактовку этого понятия, вследствие чего несколько «искажается» сущность объекта управления как разновидности управленческой деятельности в организациях. Но это заблуждение связано с тем, что сегодня, к сожалению, понятие «управления» заменяется бесосновательно на понятие «менеджмента», как априори какого-то эффективного управления, а его сущностные характеристики увязываются с понятием управления [4].

Нужно отметить, что много исследователи говорят, когда ведут речь о проектах и проектной деятельности, о важности создания команде проекта. И опять это вырывается из общего контекста деятельности контекста. Ведь командой проекта, как и в обычных

условиях, может быть формальное структурное подразделение организации, так и неформальное подразделение, создаваемое руководством организации для выполнения какой-то работы. Это будет зависеть как от объема работ по проекту, так и от сложности предстоящих к решению задач и т. д. Так, например, авиастроительная организация, получив крупный заказ на изготовление большой партии самолетов, будет вся работать над его выполнением. Но если завод получит срочно разработать и построить новый спортивный самолет в единственном экземпляре для участия в соревнованиях по воздушной акробатике с определенными характеристиками, то есть смысл создать неформальную команду, в которую нужно будет включить необходимое количество специалистов из разных структурных подразделений организации для осуществления проекта.

Несомненно, что сегодня реализация проектов отечественными организациями обусловлена многими факторами технологического развития экономики, а соответственно, быстро изменяющимися потребностями общества. При этом под проектами сегодня будет пониматься какой-то продукт (результат деятельности) организации, который можно будет назвать уникальным, так как он должен отличаться от подобных продуктов (результат деятельности) организаций-конкурентов, чтобы быть востребованным потребителями. Это даст организации необходимую прибыль для своевременного обеспечения нужного уровня конкурентоспособности и развития в рыночных условиях хозяйствования. При этом, учитывая особенности рыночной конкуренции и необходимость проведения в организациях постоянных изменений, связанных с реализацией проектов, можно говорить об эффективной организации проектного управления или проектной деятельности как разновидности (типа) деятельности организации, на общих законах и закономерностях теории управления организациями, чтобы исследования имели научную основу для практических рекомендаций по обеспечению в организациях профессиональной деятельности как проектной деятельности.

Библиографический список к главе 1

1. Батищев Г.С. Деятельная сущность человека как философский принцип / Г.С. Батищев // Проблема человека в современной философии. – М., 1969.
2. Боронина Л.Н. Основы управления проектами [Текст]: учебное пособие / Л.Н. Боронина, З.В. Сенук; Министерство образования и науки РФ; Уральский федеральный университет. – Екатеринбург: Изд-во Уральского университета, 2015. – 112 с.
3. Генисаретский О.И. Методологическая организация системной деятельности / О.И. Генисаретский. – М., 1975.
4. Киселев А.А. Принятие управленческих решений: методология и проблемы: монография / А.А. Киселев. – Ярославль: Изд. дом ЯГТУ, 2016. – 200 с.
5. Управление проектами: учебное пособие / А.А. Дульзон; Национальный исследовательский Томский политехнический университет. – 3-е изд., перераб. и доп. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2010. – 334 с.
6. Фархутдинов И.И. Проектное управление на предприятии / И.И. Фархутдинов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://upr.ru/article/proektnoe-upravlenie-na-predpriyatii/>

ГЛАВА 2

УПРАВЛЕНИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО УРОВНЯ ОБРАЗОВАНИЯ КАК УСЛОВИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

DOI 10.31483/r-100636

Образование понимается сегодня как одна из важнейших, стратегически важных сфер человеческой жизни. Теснейшая взаимосвязь между технологическим развитием современной цивилизации и успехами в сфере образования обусловила подобное понимание. С одной стороны, оно признается как главный фактор развития и усиления интеллектуального потенциала нации, ее самостоятельности и международной конкурентоспособности, с другой – как фундаментальное условие осуществления человеком своих гражданских, политических, экономических и культурных прав.

Современное интенсивное развитие науки, техники, производства, всех процессов, связанных с жизнедеятельностью общества, ставят перед человеком новые задачи, для решения которых ему необходимо иметь знания с новым качественным наполнением. Лавинообразный рост количества знаний необходимых специалисту для успешного выполнения производственных функций, быстрая сменяемость технологических процессов требуют от участника производства новых качественных характеристик, высокого уровня интеллекта, качественных теоретических знаний и практических умений. Опережающее образование становится одним из важнейших путей гармоничного ускорения развития экономики и общества в целом. Система высшего образования, качество образования, получаемого будущими специалистами в стенах вуза, напрямую зависят от состояния системы управления, обладания такими качествами, как открытость инновациям, адаптивность к быстро изменяющимся условиям жизнедеятельности, гибкость, способность к самопознанию, рефлексии, непрерывному преобразованию.

Необходимость совершенствования системы образования, его модернизации связана с внедрением новых форм, к числу которых относится опережающее образование. В современных условиях для реализации опережающего образования необходим специальный комплекс управленческих мероприятий. Управление системой опережающего образования базируется на комплексе специальных социологических показателей, учитывает богатый опыт управленческой деятельности в сфере образования, имеет свою собственную специфическую схему выработки и принятия управленческих решений. С начала XX века определилась наиболее глобальная черта социокультурных перемен в мире – ускорение. Ускорение проявляется в быстрой смене технологий, сокращении периодов устойчивости действующих моделей производства, быстром темпе развития современной науки и соответственно этому быстром моральном устаревании знаний. Вступив в эру «быстрого» развития человечество создало предпосылки для сверхбыстрого функционирования экономического механизма. Возрастает роль новаторства, оперативности управления, способности быстро реагировать на перемены, предвидеть их последствия, создавать новые технологии и заменять их новейшими, способности избегать информационной изоляции, возрастает роль качества образования и, в конечном счете, нового качества человека. Экологическая ориентация сознания становится доминантой времени. Экологическая угроза состоит в том, что растущее давление антропогенных факторов на биосферу может привести к полному разрыву естественных циклов воспроизводства биологических ресурсов, самоочищения почвы, воды, атмосферы. Уменьшение количества кислорода в атмосфере, нарастание «парникового эффекта», расползание озоновых дыр, загрязнение природных вод, нехватка питьевой воды, вымирание многих видов животных и т. д. – все это угрожающие последствия необдуманной деятельности человека. Экологические проблемы – это не столько и не только бедствия, катастрофы и катаклизмы, но и события морально нетерпимые, поскольку они угрожают здоровью, благополучию, благосостоянию людей. Современная экологи-

ческая тематика тесно связана с совокупностью ценностей выживания и единства человечества и задает определенную логику, нормативность развитию культуры на нашей планете. Для реализации экологически ориентированных представлений важна способность каждого индивида и индивидуализированным решениям, к выбору оптимальных практических действий на основе союза морали и знания, к выбору, не исключающему порой в определенных ситуациях и добровольного самоограничения. Эту способность современные ученые называют готовность следовать экологическому императиву.

Важно также заметить, что если развитие науки, техники, культуры и т. д. образует содержание процесса поступательного развития общества, то образование складывается как их итогово-закрепляющая форма. Отставание сложившейся формы от развивающегося содержания является общей закономерностью. Этот принцип в специфических чертах высшего образования характеризуется как его устойчивость, по отношению к динамизму современного общества. Устойчивость еще иногда называют консерватизмом, но в понимании перспектив развития образования необходимо учитывать диалектику устойчивости и изменчивости. С другой стороны, следует заметить, что именно образование выступает в качестве упреждающего элемента всего процесса развития целого. Образование является ведущим фактором прогресса в своей основной задаче – готовить участников производственной, творчески-технической и научной деятельности динамически развивающегося общества.

Под опережающим образованием понимается не просто сумма знаний, а знания, обусловленные новым качеством самого человека, уровнем его интеллекта, креативности, системности, инновационности мышления. Необходимо в процессе обучения формировать у будущих специалистов не только конкретные знания и умения, но и развивать навыки профессиональной рефлексии, умение прогнозировать содержание и характер их будущей деятельности с учетом новых социально-экономических реалий, выдвигать новые цели и задачи деятельности, формировать высокую мотивацию к постоянному обучению и самообразованию. Опережающий уро-

вень образования зависит от: общего уровня образованности, наличия фундаментальных знаний (той «основы», которая позволит в дальнейшем пополнять и обновлять знания в будущем, когда это понадобится), степени социальной профессионализации, развитого мышления, инновационности, креативность мышления, сформированности экологического мышления, развитой мотивации на обучение, на пополнение знаний, обладания такими социально значимыми чертами, которые необходимы индивиду для успешной работы и жизни: способность быстрой адаптации к быстрой смене жизни и труда, принимать новое и самому создавать это новое, принимать решения и нести ответственность за них и т. д., гуманизация сознания, осознание взаимосвязанности социальной реальности.

Совершенно понятно, что нельзя «впихнуть» в будущего специалиста все новинки техники, технологии и других каких-либо знаний с запасом на много лет вперед, так как скорость изменения во всех областях деятельности человека очень велика. Но можно подготовить человека в его «качественных» характеристиках, что позволит ему быстро переучиться, доучиться и главное он будет способен и подготовлен сделать это в кратчайшие сроки. Мы определяем уровень образования не только как количественную (количество знаний), а и как качественную характеристику (качества личности). Опережающий уровень образования будущих специалистов определяется: качеством преподавания в вузах, определенным такой характеристикой, как соответствие требованиям времени. В свою очередь, в немалой степени качество преподавания зависит от профессиональных качеств преподавателей, уровня профессиональной подготовки преподавателей. Одним из условий реализации опережающего образования является – степень соответствия требований, предъявляемых работодателями к будущему специалисту и обладания данными качествами выпускников вузов. Образование как сфера человеческой деятельности все в большей мере становится мощным источником и основой прогресса. Образование, с одной стороны связано с развитием всех общественных сфер,

а с другой – само подвержено влиянию общества. В связи с необходимостью коренного пересмотра сложившейся системы обучения в нашей стране, особенно актуальными становятся вопросы моделирования управления сферы образования. Процесс управления в области образования будем определять как процесс, включающий в себя планирование и контроль, направленный на обеспечение оптимального функционирования предприятия при переводе его из актуального состояния в проектируемое. К вопросам управления в области образования относятся: совершенствование организационной структуры образования в горизонтальном и вертикальном срезам; решение задач по проектированию будущего продукта педагогической деятельности; анализ актуальных социальных потребностей и интересов в образовании для научного выявления его целей.

Данные цели обоснованы внутренними потенциями предприятия образования, и внешними, обусловленными общими социальными условиями, заданными развитием общественного производства; совмещение целей внутренних и внешних для выработки идеальной модели будущего продукта педагогической деятельности; осуществление на основе этой модели соответствующей реконструкции образования, обеспечивая при этом его функционально-целевое назначение; выявление объективных ограничений и апробаций выработанной модели будущего продукта педагогической деятельности. К функциям управления образования относятся: прогнозирование, программирование, организация, регулирование, контроль, анализ, корригирование, стимулирование. Совершенствование управленческой деятельности должно заключаться в оптимизации основных функций управления. Необходимо отметить: образование обладает всеми свойствами управляемой системы, процесс управления должен строиться на определенных принципах, основой управленческой деятельности в области образования должна быть управленческая культура. Одной из целей управления в области образования является обеспечение опережающей подготовки специалистов.

Ниже предлагается схема процесса управления обеспечением опережающего образования.

Как известно, инновационный процесс имеет несколько этапов. Первым из них является обнаружение импульса перемен, который рождается на основе анализа поступающей из внешней среды информации. Система опережающего образования является инновационной структурой. Следовательно, первым этапом управления процессом создания системы опережающего образования (СОО) выступает этап осмысления необходимости создания данной системы, который проводится на основе анализа различных факторов: к числу которых следует отнести, в частности:

– национальные особенности развития страны.

В каждой стране есть сложившаяся структура взаимосвязей общества и образования как ее структурного элемента, определенная сложившейся исторической практикой. Данный элемент в свою очередь накладывает отпечаток на управленческие решения, необходимость которых обсуждается в данный момент. К национальным особенностям развития также относятся все отличительные особенности развития страны, определенные национальным характером построения экономики, политики, общества в целом;

– экономическая ситуация в стране.

Данный фактор является отражением того, что сложилось на данный момент в экономике страны. Он проявляется в спаде или подъеме производства, в материальной обеспеченности со стороны государства системы образования, возможности субсидировать со стороны бюджета инновационные процессы в образовании. Несомненно, данный фактор очень важен для определения стратегии формирования СОО, так как даже при неблагоприятных экономических условиях, при недостатке денежных средств, необходимых для инновационных преобразований, может быть принято решение о необходимости СОО, так как затраты на ее организацию вернутся достаточно быстро. Изменение качественных характеристик будущих специалистов, а, следовательно, и увеличение эффективности их работы, возможность по-новому использовать трудовые ре-

сурсы за счет увеличения их гибкости, мобильности, адаптивности и многие другие факторы – залог эффективности создания СОО, основание, что затраты на создание и развитие СОО быстро окупятся;

– государственная политика.

Данный фактор обосновывает необходимость государственной политики в области образования, заключающейся в признании приоритетности ее развития по сравнению с остальными областями жизнедеятельности общества. Управление опережающим образованием на государственном уровне – это задача обеспечения или достижения конкурентоспособности целой страны, отдельных отраслей промышленности, и, следовательно, экономического благополучия общества. Многочисленные исследования «японского чуда» показывают, что одной из наиболее существенных его причин является особое отношение к образованию, возводимое в ранг государственной политики. Данный фактор описывает также всю законодательную, нормативно-правовую сферу, в рамках которой необходимо действовать при формировании СОО. Государственная политика также описывается такими факторами как: возможность быстрого реагирования на запросы со стороны системы образования, обеспечение системы образования государственными заказами на специалистов различной специализации, государственной политикой, направленностью на преобразования в области системы образования;

– международное разделение труда.

Данный фактор имеет огромное значение для обоснования необходимости создания СОО, так как характерная черта современных объективных процессов человеческого сообщества – глобализация. Цивилизация все больше представляет собой взаимосвязанную систему в области экономики, политической организации, сфере культуры, глобальных коммуникаций. Подобная взаимосвязанность процессов развития страны с международным развитием накладывает отпечаток на формирование целей развития образования и возможностей их реализации. В этой связи повышение эффективности

работы экономики страны, в том числе и за счет формирования системы СОО – объективная и настоящая необходимость;

– развитие науки и техники.

В данном случае анализ можно разбить как бы в двух направлениях. Первое из них – это анализ одной наиболее глобальных черт социокультурных перемен в мире – ускорение. Ускорение проявляется в быстрой смене технологий, сокращении периодов устойчивости действующих моделей производства, быстром темпе развития современной науки и соответственно этому быстром моральном устаревании знаний. В современном мире наука занимается разработкой основ не только материального производства и покорения сил природы, но и вопросами организации и управления экономическими и социальными процессами. Вступив вместе с социальной, научно-технической и информационной революциями в эру «быстрого» развития человечество создало предпосылки для сверхбыстрого функционирования экономического механизма.

Второе направление – анализ того, как отражаются указанные изменения на процессе функционирования и развития системы образования, какие изменения необходимы, чтобы преодолеть возникшие противоречия. Все данные процессы приводят к возникновению полярных полюсов, противоречий в процессе функционирования системы образования. Увеличение количества знаний, необходимых будущему специалисту, и ограниченность срока обучения, необходимость возможности быстрого включения человека в процесс производства и быстрая сменяемость технологий – эти и ряд других противоречий приводят к тому, что необходимы такие изменения в образовании, которые обеспечат реализацию всех данных тенденций, дадут возможность разрешить названные противоречия.

Этап анализа необходимости создания структуры опережающего образования, логически приводит к необходимости анализа базовой стратегии развития образования с целью выявления степени отражения в базовой модели тех тенденций, которые приводят к необходимости придания системе образования опережа-

ющего характера, а также возможности изменений в базовой стратегии. Данное сравнение необходимо также для более глубокого осмысления процессов, происходящих в образовании на основании реализуемой базовой стратегии его развития. На основании анализа всех процессов, приводящих к необходимости создания системы опережающего образования и сравнительного анализа базовой стратегии развитие образования возможен следующий этап – формулирование целей и критериев опережающего образования с учетом новейших тенденций развития техники, технологии, производства в широком смысле. Постановка целей управляющего воздействия – это определение во имя чего мы воздействуем. Социальные критерии позволяют определить, насколько эффективно данное воздействие. Процесс определения целей опережающего образования зависит от конкретных условий реализации программы по формированию системы опережающего образования. Для данного вуза это могут быть цели по обеспечению специалистами данного профиля на основе прогноза формирования спроса на данную специальность, цели повышения рейтинга своих специалистов для будущих работодателей в плане их возможной многопрофильной квалификации, их быстрой адаптации к конкретным условиям работы и т. д. Цели опережающего образования являются отражением с одной стороны факторов, определяющих необходимость создания СОО, а с другой – базовой стратегией развития образования. В целях опережающего образования отражается вся структура взаимосвязей между социальным институтом образования и производством, между системой образования и конкретным человеком, будущим специалистом, а также между системой образования и обществом в целом. Рассматривая опережающее образование с узкой прагматичной стороны важно не упустить главные составляющие, которые обеспечивают действительно опережающий характер образования. При постановке целей создания СОО необходимо ставить и считать во главе социальную значимость, образование и воспитание будущих специалистов, наделенных социально значимыми качествами. При оценке целей и соответствующих им критериев опережающего образования необходимо учиты-

вать ценностные ориентации, сложившиеся в стране, прогнозный вариант их развития и изменения.

Следующий этап разработки портфеля вариантов управления опережающего образования, необходим для выполнения одной из главных условий успеха – возможности выбора. В целом же поиск ответов на поставленные вопросы позволяет структурировать поставленные задачи, выработать методику их решения. При этом представляется возможность вынесения решения по данным вопросам на альтернативной основе. Это является очень важным моментом. Что означает альтернативность? Альтернативность предполагает несколько вариантов развития СОО, несколько вариантов выбора методов и средств анализа целей и задач СОО. Альтернативность предполагает возможность выбора, анализа лучшего варианта, в котором в наибольшей степени учтены все составляющие.

Следовательно, следующий этап – анализ альтернативных вариантов развития СОО. Анализ проводится на соответствие критериям:

- экономическим.

Экономические критерии предполагают оценку: затрат, необходимых для разработки и становления СОО, экономической эффективности от внедрения данного варианта СОО, соответствия данного варианта становления СОО общему экономическому плану развития страны в целом;

- научно-технический прогресс.

По данному критерию необходимо проводить выявление того, насколько в данном варианте развития СОО учитывается прогноз изменений в науке, технике, технологии, производстве;

- социальным критериям.

В данном случае анализируется то, насколько тот или иной вариант становления СОО соответствует:

- запросам на образование со стороны общества;

- запросам на образование со стороны личности;

- предполагаемым изменениям в социальной структуре общества;

- предполагаемым изменениям в распределении трудовых ресурсов;
- предполагаемым изменениям в структуре профессий;
- соответствие запросам со стороны общества на социально значимые характеристики в структуре личности будущего участника производства.

Анализ заканчивается выбором того варианта развития СОО, который в наибольшей степени отвечает всем перечисленным критериям. Причем возможен вариант отказа от всех имеющихся проектов. Тогда необходимо вернуться к этапу формирования целей и критериев развития СОО с целью доработки проекта. Вернуться необходимо именно к данному этапу, так как цели и критерии определяют те задачи, которые будут решаться в результате разработки проекта, а в дальнейшем и его реализации. Следовательно, при доработке проекта необходимо вернуться к процессу формирования целей и критериев, с целью увеличения глубины анализа процессов, определяющих необходимость создания СОО и соответствующих им критериев опережающего образования. При положительном решении принять один из проектов для реализации необходимо переходить к формированию системы опережающего образования.

Как и любая организационная система, она состоит из структуры СОО и функции СОО. Как известно, структура любой организации представляет собой упорядоченное множество отдельных элементов. Отдельные виды деятельности, направленные на достижение определенных целей организации, являются основанием для выделения структурных подразделений СОО.

Структура СОО должна состоять из системы по прогнозу и маркетингу в области образования, системы переподготовки и повышения квалификации, информационной базы, в том числе и информационно-технологической, системы по обеспечению материально-технической базы, системы педагогических и научных кадров (с учетом уровня квалификации). Каждая данная структура имеет, в свою очередь, сложную структуру и представляет систему, которая имеет свои задачи и функции. Далее опишем каждую системную единицу в отдельности.

Система по прогнозу и маркетингу в области образования – данный элемент один из самых важных элементов СОО, так как именно результаты его работы являются основанием для необходимости вносить изменения в СОО, а следовательно, и возможности обеспечить мобильность, гибкость, жизнеспособность данной структуре. Именно прогнозное обоснование тех или иных процессов в области производства и связанного с ним образования, дает возможность обеспечения опережающего характера образования. Прогнозирование и маркетинг в области образования должны опираться на достижения различных областей знания, в том числе социологии, философии, политологии.

Но прогнозное обоснование данных процессов невозможно без обеспечения оперативной информации. Следовательно, необходим еще один элемент в структуре СОО – структура для создания информационной базы, в том числе информационно – технологической базы. У этой структуры двоякая задача. С одной стороны, она призвана собирать и передавать информацию обо всех изменениях, могущих повлиять на систему образования. С другой стороны, эта структура призвана обслуживать вузы, то есть доносить всю новейшую информацию до студентов, преподавателей. Данная структура призвана обеспечивать новейшей информацией в области науки и техники, различных областях деятельности человека любого студента, преподавателя. Обеспечение учебного процесса учебной литературой, где отражены последние научные, технологические, производственные и другие новшества – важнейшая задача данного элемента СОО. Создание всех необходимых условий для возможности оперативного выпуска литературы, отвечающей подобным требованиям – еще одна задача данного элемента, тесно связанная с предыдущей функцией. Под информационно-технологической базой мы понимаем создание структуры, где использованы все новейшие достижения по хранению, переработке, передаче, изменению и использованию информации, в том числе и компьютерные технологии.

Для достижения целей создания СОО необходимо формирование системы переподготовки и повышения квалификации всех участников учебного процесса. В первую очередь это касается преподавателей, но не только их. Для обеспечения опережающего образования необходимо по-новому строить весь процесс обучения. Без разработки новых методик, без освоения их в конкретной работе, без разработки новых подходов к процессу обучения невозможно придать действительно опережающий характер образованию. Следовательно, одна из функций системы переподготовки и повышения квалификации – функция подготовки и повышения квалификации всех, кто обеспечивает и формирует процесс обучения. Обеспечение опережающего образования невозможно без опережающей подготовки педагогических кадров, без создания условий для возможности постоянного повышения квалификации, создание системы мотивации данного процесса.

Обеспечение процесса обучения педагогическими и научными кадрами с уровнем квалификации, мотивацией и уровнем образования, достаточными для того, чтобы обеспечить опережающее образование – задача структуры педагогических и научных кадров (с учетом квалификации). Также данная структура необходима для обеспечения пополнения системы образования новыми, молодыми кадрами, для проработки условий, обеспечивающих привлечение высококвалифицированных ученых-преподавателей в систему образования. Структура материально-технической базы вузов должна быть мобильной, гибкой, быстро изменяемой и обновляемой. Данный элемент СОО должен обеспечивать возможность обеспечения всех названных особенностей. Каждая система имеет свои функции. К функциям СОО мы относим:

– обеспечение производства (в широком понимании этого понятия, то есть не только материально-техническое производство, но и все области человеческой деятельности) таким количеством специалистов, тех профессий, специальностей, специализаций, которые необходимы в данный момент. Выполнение данной функции возможно за счет работы таких систем в структуре СОО, как – система по прогнозу и маркетингу в области образования, система по обеспечению материально-технической базы;

– обеспечение профессиональной квалификации выпускников, на уровне требований со стороны производства. Причем здесь мы говорим о таком уровне квалификации, который планируется и достигается с опережением, хотя бы на срок обучения специалиста. В момент поступления абитуриента в вуз данный уровень квалификации только прогнозируется, а в процессе обучения учитываются тенденции его повышения;

– обеспечение уровня соответствующих знаний. Уровень знаний, достигаемый в процессе обучения, также должен быть спланирован на основании прогнозных вариантов развития производства;

– обеспечение опережающего уровня развития личности. Невозможно достижение опережающего уровня образования без развития личности будущего специалиста, социально важных качеств личности на данном уровне развития производства.

Следующий этап становления СОО – этап сопоставления результатов подготовки кадров с критериями опережающего образования. Данный этап необходим для корректировки деятельности СОО. Если при данном сравнении выявлено несоответствие полученных результатов с критериями опережающего образования, необходимо вернуться к началу процесса разработки СОО.

Если полученные результаты соответствуют критериям, наступает следующий этап – развитие процесса. В данном случае под развитием подразумевается, что в процессе стабильного функционирования системы управления происходит изменение свойств системы управления, появление новых системных качеств, наращивание, обогащение потенциала системы, ее функциональных возможностей. Смысл, сущность данного этапа заключается в том, что в системе управления происходят качественные изменения, приводящие к появлению новых возможностей, новых способностей. Наличие данных новых возможностей является критерием оценки состоятельности развития СОО, залогом жизнеспособности данной системы, обеспечения качеств, необходимых для эффективной жизнеспособности.

Разработанная схема управления опережающим образованием позволяет гибко реагировать на изменения внутренней и внешней сред, вносить необходимые изменения, выбирать вариант развития из построения проектов на основе сформированной системы критериев.

Библиографический список к главе 2

1. Адигамова Э.Б. Опережающая среда обучения в национальном исследовательском университете / Э.Б. Адигамова // *Фундаментальные исследования*. – 2014. – №5–4. – С. 840–843.
2. Ващекин Н.П. Ориентиры опережающего образования / Н.П. Ващекин, А.Д. Урсул // *Социс*. – 2000. – №5. – С. 90–97.
3. Глазьев С.Ю. Длинные волны: Научно-технический прогресс и социально-экономическое развитие / С.Ю. Глазьев, Г.И. Микерин, П.Н. Тесля [и др.]. – Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние, 1991. – 224 с.
4. Спорыхина С.Н. Инновационные подходы к опережающему образованию: Социально-управленческий аспект: автореф. дис. ... канд. социол. наук: 22.00.08 / С.Н. Спорыхина; Рос. гос. ин-т интеллектуал. собственности Роспатента. – М., 2001. – 22 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.dissercat.com/content/innovatsionnye-podkhody-k-operezhayushchemu-obrazovaniyu-sotsialno-upravlencheskii-aspekt>

ГЛАВА 3

ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУТА СОЦИАЛЬНОГО КОНТРАКТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

DOI 10.31483/r-100667

Введение

Социальная защита может трактоваться по-разному: в широком и узком значениях [Каминский, Павлюченко, Хмелевская, 2003; Роик, 2018; Гончаренко, Семенкова, 2020]. Однако в любом случае одно из центральных мест в системе социальной защиты занимает помощь малоимущим, тем, кто в силу разных причин оказался в трудной жизненной ситуации.

О масштабы проблемы бедности в России говорят данные официальной статистики: в 2019 году 12,3% граждан от общей численности населения России имели денежные доходы ниже величины прожиточного минимума (18,1 млн чел.). Несмотря на то, что в 2020 году материальное положение части россиян этой группы улучшилось, однако ее численность по-прежнему составляет 12,1% населения (17,8 млн чел.). Состав этой группы представлен «малоимущими семьями, малоимущими одиноко проживающими гражданами и иными категориями граждан, которые по независящим от них причинам имеют среднедушевой доход ниже величины прожиточного минимума, установленного в соответствующем субъекте Российской Федерации».

Примечание. Федеральная служба государственной статистики. Уровень жизни [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/13397>. (дата обращения: 01.12.2021).

Примечание. Статья 7 Федерального закона от 17.07.1999 №178-ФЗ (ред. от 11.06.2021) «О государственной социальной помощи» // Консультант Плюс. 01.12.2021.

По своим демографическим и социальным характеристикам малоимущие граждане и семьи – это преимущественно сельские жители (53,4% всех малоимущих), трудоспособного возраста (52% всех малоимущих), 28,9% из них заняты в экономике, 1,9% получают пособия по безработице, 1,5% – пенсии по инвалидности.

Примечание. Федеральная служба государственной статистики. Уровень жизни [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/13397> (дата обращения: 01.12.2021).

В соответствии с действующими нормативными правовыми актами малоимущие граждане и малоимущие семьи получают государственную помощь в виде денежных выплат (например, субсидий, социальных пособий и пр.), натуральной помощи (обеспечение продуктами питания, медикаментами и пр.), а также набора социальных услуг (путевки на санаторно-курортное лечение, бесплатный проезд в общественном транспорте, социальное обслуживание на дому и пр.).

Борьба с бедностью по-прежнему остается одной из главных проблем в нашей стране. В связи с этим особенно значимы программы, формы и направления социальной защиты, которые помогли бы гражданам преодолеть материальную необеспеченность. Одной из таких форм и стал социальный контракт – предоставление малоимущему гражданину или малоимущей семье, тем, кто попал в трудную жизненную ситуацию, адресной помощи в ответ на выполнение ими ряда условий, прежде всего, по обеспечению себя работой (в том числе и благодаря открытию собственного дела, личного подсобного хозяйства), с тем, чтобы перейти от политики попечительства в системе социальной защиты к политике активного участия самих малоимущих граждан в улучшении своего материального положения.

Понятие социального контракта в системе социальной защиты

Социальные контракты с 1990-х годов стали широко распространяться в странах Европы и США. Цель таких контрактов – не только борьба с бедностью, но и распределение ответственности за улучшение материального состояния малоимущего гражданина (и

членов его семьи) между ним и государством [Unwin, 2014]. Задача государства в данном случае – помощь с трудоустройством заключившему социальный контракт, с открытием собственного дела, с тем, чтобы перейти на самообеспечение малоимущего и повысить уровень его жизни (и членов его семьи) [Mikol, Rémy, 2012]. Так, во Франции существует пособие «активная солидарность» (RSA), которое было введено в июне 2009 года с целью обеспечить минимальный доход тем, кто лишился работы, а также побудить их найти работу или обрести дополнительный доход для низкооплачиваемых категорий населения.

Примечание. Программа по заключению социальных контрактов есть во Франции, Великобритании («Новый курс» – New Deal), США и др. странах.

Примечание. RSA Socle et RSA activité: Conditions, simulation, formulaire de demande, versement et montant 2021. [Ressource électronique]. Mode d'accès: <https://allocation-chomage.fr/simulation-rsa-socle-montant/> (date d'accès: 01.12.2021).

RSA предназначено для лиц старше 25 лет, не имеющих дохода, но при определенных условиях это могут быть и лица от 18 до 25 лет. Общий размер пособия варьируется в зависимости от состава семьи. Сумма RSA в 2021 году составляет 565,34 евро на одного человека, 848,02 евро на одну пару и 1187,23 евро, когда они имеют на иждивении двух детей. С другой стороны, пособие RSA предназначено и для тех, кто получает низкую заработную плату и кому необходимо дополнить получаемый доход. Механизм заключения социального контракта следующий: выбор направления сопровождения программы (одно из трех), разработка социального контракта и его реализация.

Примечание. RSA Socle et RSA activité: Conditions, simulation, formulaire de demande, versement et montant 2021. [Ressource électronique]. Mode d'accès: <https://allocation-chomage.fr/simulation-rsa-socle-montant/> (date d'accès: 01.12.2021).

В России понятие социального контракта получило закрепление в Федеральном законе «О государственной социальной помощи» (рисунок 1):

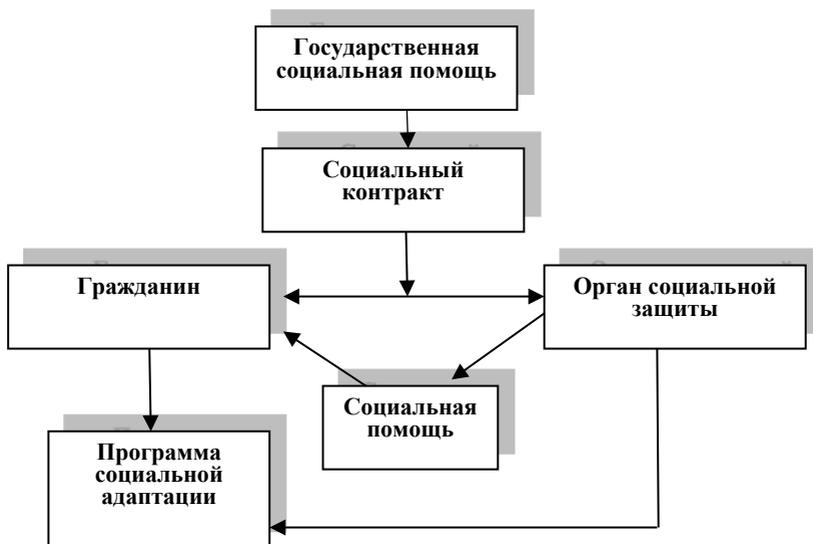


Рис. 1. Социальный контракт

Fig. 1. Social contract

Социальный контракт рассматривается как дополнительный вид социальной помощи, по своей правовой природе – это соглашение между гражданином (малоимущим) и органами социальной защиты. Его особенность в том, что он выходит за рамки социально-обеспечительных отношений, так как затрагивает сферу труда и занятости. «Трудовые правоотношения, гражданские правоотношения по занятию предпринимательством и т. д. действительны «за пределами системы социального обеспечения». Речь идет о межотраслевом взаимодействии по преодолению последствий реализации социального риска» [Рощепко, 2019: 26].

Выплаты, которые гражданин получал до заключения данного контракта, остаются. Гражданин получает необходимую помощь со стороны государства, чтобы реализовать составленную специально для него программу социальной адаптации. Цель такого рода

контрактов – побудить малоимущих граждан самим находить пути повышения своего материального положения (и членов семьи) с помощью оказания им необходимой первичной поддержки со стороны государства. Например, для того чтобы начать свое дело основной проблемой для малоимущих граждан является отсутствие необходимых финансовых средств. Поэтому социальный контракт предполагает соответствующую финансовую помощь со стороны государства на открытие собственного дела с тем, чтобы гражданин получил постоянный источник дохода и поправил свое материальное положение (как и члены его семьи).

Срок социального контракта определяется в зависимости от мероприятий программы социальной адаптации: до шести, девяти или 12 месяцев. По направлению поиск работы – срок социального контракта не более девяти месяцев (он может быть заключен с одним и тем же гражданином не чаще одного раза в год).

Развитие данного направления оказания социальной помощи малоимущим гражданам (а особенно малоимущим семьям с детьми) представляется весьма перспективным, так как:

- сами граждане вовлечены в решение проблемы повышения уровня их материальной обеспеченности, что заставляет их проявлять бóльшую активность;

- они получают возможность найти постоянный заработок, причем он может быть достаточно высоким (так, в 2019–2020 годы в Москве в рамках пилотного проекта по заключению социального контракта были трудоустроены свыше 2 тыс. чел., их средняя зарплата составила 50 тыс. руб.);

Примечание. Официальный сайт мэра Москвы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mos.ru/mayor/themes/1299/7560050/> (дата обращения: 01.12.2021).

- пресекаются иждивенческие настроения, в связи с которыми граждане не предпринимают никаких усилий, чтобы улучшить свое материальное положение;

– открытие собственного дела, обзаведение личным подсобным хозяйством помогут создать семейный бизнес и повысить уровень дохода малоимущей семьи.

Социальный контракт подразумевает ряд совместных действий со стороны представителей органов социальной защиты и малоимущего гражданина: поиск работы, дополнительное образование, профессиональное обучение (переобучение), помощь в осуществлении предпринимательской деятельности (открытие собственного дела), в развитии собственного подсобного хозяйства, преодолении трудной жизненной ситуации.

Для тех, кто хочет заключить социальный контракт, выдвигаются определенные критерии: отнесение к группе малоимущих граждан, отсутствие стабильного источника дохода, получение низкого дохода при наличии постоянного места работы. Преимуществом для заключения социального контракта пользуются малоимущие семьи (неполные, многодетные), в которых есть лица трудоспособного возраста, имеющие желание трудиться и обладающие для этого физическими возможностями. 70–75% заключенных социальных контрактов – это контракты с гражданами, имеющими детей.

Динамика заключенных социальных контрактов

Динамика заключенных социальных контрактов с 2014 года по настоящее время представлена в *таблице 1*.

Из таблицы следует, что если в 2014–2017 гг. просматривался тренд на увеличение количества заключенных социальных контрактов, то с 2017 года по 2019 год отмечалось снижение их количества (на 23% в 2019 году по сравнению с 2017 годом), и в 2020 году вновь произошло увеличение (в 2 раза по сравнению с 2019 годом). При этом численность граждан, охваченных социальными контрактами, не уменьшалась на протяжении всего анализируемого периода. В 2020 году произошло и резкое увеличение среднего размера единовременной денежной выплаты (почти в 2 раза по сравнению с 2019 годом).

Таблица 1

Динамика заключенных социальных контрактов
в целом по Российской Федерации с 2014 года
по настоящее время (на 01.01)

Table 1

Dynamics of concluded social contracts in the Russian Federation
as a whole from 2014 to the present (as 01.01)

Годы	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Количество заключенных социальных контрактов, тыс. ед.	47,9	47,0	65,3	111,6	104,5	89,7	181,9
Численность граждан, охваченных социальным контрактом, тыс.	161,6	192,5	230,7	299,7	308,8	326,2	604,8
Средний размер единовременной денежной выплаты, руб.	34961	35133	35034	38217	36377	41391	81021

Примечание. Здесь и далее: ЕМИСС. Государственная статистика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fedstat.ru/indicator/57568> (дата обращения: 01.12.2021).

По своим основным мероприятиям большинство социальных контрактов направлены на преодоление трудной жизненной ситуации (по итогам 2019 года 125,6 тыс. человек, 39% от общего числа заключивших социальный контракт) и развитие личного подсобного хозяйства (98,8 тыс. человек, 31% от общего числа заключивших социальный контракт).

Примечание. Минтруд России предлагает новые возможности применения социального контракта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://vk.com/wall-82479086_11584 (дата обращения: 01.12.2021).

В субъектах Российской Федерации наблюдается разная степень охвата малоимущих граждан социальными контрактами (например, в Алтайском крае почти 100% охват малоимущего населения, 83,7% – в республике Саха /Якутия/). Вместе с тем возникает важный вопрос о том, насколько регионы готовы выполнить обязательства по социальному контракту (например, какова численность вакансий, необходимых для трудоустройства заключивших социальный контракт). Так, по данным, полученным исследователями, в 2019 году доля регионов, имеющих «высокий инвестиционный потенциал для выполнения социальных обязательств, в том числе на основе социальных контрактов, составила 29,4% от общего числа регионов; со средним потенциалом – 28,2%» [Калашников, Татаринцев, Марголин, Храпылина, 2019: 17]. Авторы делают вывод, что «2/3 регионов страны способны позитивно решать вопросы финансового обеспечения деятельности в рамках социальной политики, в том числе по развитию применения в практике технологии социальных контрактов» [Калашников, Татаринцев, Марголин, Храпылина, 2019: 17]. Однако 1/3 регионов необходимыми возможностями не располагает. И это не может не вызывать беспокойства, так как все большее число малоимущих граждан готовы заключать такие контракты.

Примечание. Годовой отчет за 2017 год о ходе реализации и оценке эффективности государственной программы Российской Федерации «Социальная поддержка граждан» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosmintrud.ru/docs/mintrud/protection/1303> (дата обращения: 01.07.2018).

В настоящее время законодателем установлены следующие направления в рамках реализации социального контракта (*рисунок 2*):

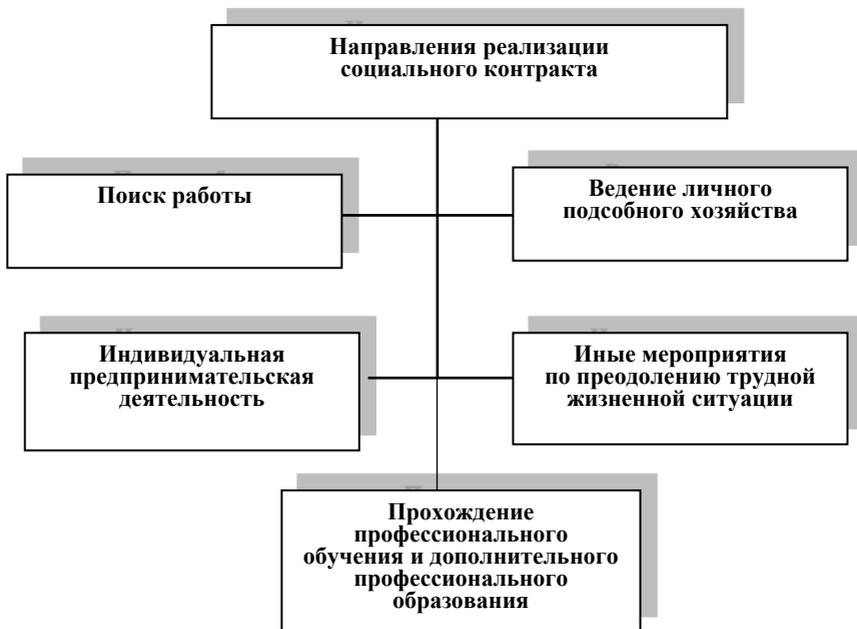


Рис. 2. Направления реализации социального контракта
Fig. 2. Directions of implementation of the social contract

Одним из востребованных направлений является ежемесячная денежная выплата, которая предоставляется малоимущим гражданам для преодоления трудной жизненной ситуации. Вместе с тем такая помощь может составлять только 30% от общего числа заключенных социальных контрактов. В связи с этим сотрудники учреждений соцзащиты вынуждены отказывать в такой помощи малоимущим гражданам, так как их число больше установленной квоты.

Так как размер, условия, порядок назначения и выплаты помощи определяются преимущественно региональным законодательством, сравним размер выплат по направлениям социального контракта по ряду субъектов Российской Федерации в 2021 году (таблица 2):

Таблица 2

Размер выплат по разным направлениям социального контракта
в субъектах Российской Федерации

Table 2

The amount of payments in different areas of the social contract
in the subjects of the Russian Federation

Субъект Российской Федерации	Величина прожиточного минимума в расчете на душу населения, руб. на 2021 год (для трудоспособного населения)	Сумма для открытия ИП (единовременная выплата), руб.	Для ведения личного подсобного хозяйства (единовременная выплата)	Для осуществления иных мероприятий, направленных на преодоление гражданином трудной жизненной ситуации
Московская область	13580	До 250 тыс.	До 100 тыс.	14941
Республика Дагестан	10987	Не более 250 тыс.	Не более 100 тыс.	12792
Волгоградская область	10892	Не более 150 тыс.	Не более 100 тыс.	10892
Республика Башкирия	10641	Не более 250 тыс.	Не более 50 тыс. рублей за счет средств бюджета Республики Башкортостан	10641
Владимирская область	12085	Не более 250 тыс.	Не более 100 тыс.	12085

Исходя из результатов *таблицы 2*, отметим, что в большинстве регионов максимальная сумма единовременной выплаты на открытие собственного дела составляет до 250 тыс. рублей (в Волгоградской области – до 150 тыс. руб.), на развитие личного подсобного хозяйства – до 100 тыс. руб. (50 тыс. – в Республике Башкирия). Для осуществления иных мероприятий, направленных на преодоление гражданином трудной жизненной ситуации, ежемесячная сумма выплат равна величине прожиточного минимума для трудоспособного населения (в Московской области и Республике Дагестан эта сумма немного выше).

Проблемы социальных контрактов

До 2020 года одной из проблем являлось то, что финансирование социальных контрактов было возложено на субъекты Российской Федерации. Но уже в 2020 году началось их федеральное софинансирование (поддержку получили 20 регионов). С 2021 года федеральное финансирование было направлено всем субъектам Российской Федерации. Более того, для ряда регионов (10 субъектов, среди которых республики Башкортостан, Чечня, Чувашия и др.) выделено дополнительно более 749,5 млн руб. В 2021–2022 годах субсидии из федерального бюджета будут предоставлены всем субъектам Российской Федерации в размере 29,2 млрд руб. ежегодно.

Примечание. Правительство выделило ещё почти 750 млн рублей регионам на расходы по социальным контрактам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/news/43701/> (дата обращения: 01.12.2021).

Однако проблемы социальных контрактов связаны не только с их финансированием. С одной стороны, население еще недостаточно информировано о данной форме социальной защиты. С другой стороны, следует отметить и недостатки в работе органов социальной защиты, которые должны работать с каждым малоимущим, а особенно малоимущей семьей, чтобы предложить им

вариант социального контракта (что предполагает переход к формату проактивной социальной работы).

Возникают проблемы и с эффективностью социальных контрактов. «Только 30% от общей численности малоимущих граждан, заключивших социальный контракт, преодолевают трудную жизненную ситуацию, что на фоне роста числа малоимущих ставит вопрос об эффективности социального контракта» [Соколенко, Ханчкаева, 2019: 16]. Вместе с тем эффективность социальных контрактов в регионах разная: так, в Воронежской области в 2019 году было заключено более 1 тыс. социальных контрактов (почти на 50 млн руб.). «В результате у половины семей, заключивших контракт, среднедушевой доход превысил прожиточный минимум, а доход остальных семей увеличился более чем на 50%».

Примечание. Из выступления Председателя Комитета Воронежской областной Думы по труду и социальной защите населения Л. Ипполитовой [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bel.kp.ru/daily/21712092/4329097/><https://www.bel.kp.ru/daily/21712092/4329097/> (дата обращения: 01.12.2021).

Имеют место и проблемы в связи с расторжением социальных контрактов по причине их невыполнения или ненадлежащего исполнения.

Выводы

1. Несмотря на позитивную динамику увеличения числа подписанных социальных контрактов сам механизм данных контрактов нуждается в совершенствовании, а именно: необходимо при заключении социального контракта обязать органы социальной защиты разъяснять гражданам важность рационального использования полученных средств, в том числе акцентировать внимание на предоставляемой отчетности и правильности ее заполнения.

2. Одно из востребованных направлений при заключении социального контракта – поиск работы. Но в 2021 году по этому направлению срок контракта составляет не более 9 месяцев (в 2020 году

он составлял не более 12 месяцев), при этом выплата осуществляется не более 4 месяцев. Представляется, что такое изменение может негативно сказаться на тех, кто выбрал данное направление социального контракта.

3. Работники социальной защиты должны прогнозировать число лиц, которые будут заключать социальный контракт по тем или иным направлениям, а для этого необходим переход к проактивной социальной работе.

4. Дальнейшее развитие социального контракта представляется весьма перспективным, так как именно эта форма социальной защиты может обеспечить более высокий жизненный уровень малоимущего и членов его семьи. Вместе с тем установленные ограничения (например, не более 20% социальных контрактов должны идти на поддержку развития личного подсобного хозяйства и пр.) не представляются концептуально обоснованными применительно к конкретным регионам. Необходимо, чтобы сами регионы устанавливали данные пропорции по направлениям социального контракта.

Библиографический список к главе 3

1. Гончаренко О.Н. Социальная защита населения в условиях рынка / О.Н. Гончаренко, С.Н. Семенкова. – М., 2020. – 210 с.

2. Калашников С.В. Риски реализации социальных контрактов в регионах России / С.В. Калашников, В.Е. Татаринцев, А.М. Марголин, Л.П. Храпылина // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2019. – №4. – С. 7–30.

3. Каминский П.Л. Социальное страхование / П.Л. Каминский, В.Г. Павлюченко, С.А. Хмелевская. – М., 2003. – 268 с.

4. Роик В.Д. Социальная защита отдельных категорий граждан. Качество жизни пожилого населения / В.Д. Роик. – М., 2018. – 400 с.

5. Рощепко Н.В. Социальный контракт как основание предоставления государственной социальной помощи / Н.В. Рощепко // Социальное и пенсионное право. – 2019. – №4. – С. 24–28.

6. Соколенко Н.Н. Социальный контракт как мера государственной поддержки лиц, находящихся в трудной жизненной ситуации: некоторые проблемы правового регулирования / Н.Н. Соколенко, Л.А. Ханчукаева // Социальное и пенсионное право. – 2019. – №1. – С. 14–19.

7. Mikol F., Rémy V. Effect of the new French «active Solidarity Income» (RSA) benefit // *Économie & prévision*. 2012. Vol. 200–201. Issue 2–3, July. P. 41–68.

8. Unwin J. Poverty, inequality and a modern social contract relevant for a changing world. Reichstein Foundation and Joseph Rowntree Foundation, 2014. 24 p.

ГЛАВА 4

СТРУКТУРА И ФУНКЦИИ НЕКОММЕРЧЕСКОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

DOI 10.31483/r-100668

Изучение структуры некоммерческой сферы оптимально начинать с исследования категории структуры. В научной литературе доминирует понимание термина как комплекса стабильных объектных связей, за счет которых реализована целостность, автономная тождественность, через которые обеспечивается сохранность базовых качеств при коррекции внешних, внутренних факторов. Структура отражает стабильное состояние, не меняющееся со временем, в условиях трансформации системы. Элементы структуры некоммерческой области во многом определяются связью с национальными особенностями, возложенной на эту сферу функциональностью. Они обусловлены текущими проблемами, задачами, манифестировавшими в секторе, особенностями его развития и исполнения функций. Определенная задача, выявленная в ходе деятельности сферы (соцзаказ – покрытие интереса, важного для социума), презентуется через специализированный формат деятельности в разрезе экономики, права, хозяйствования. Единение перечисленных форм суммарно создает рассматриваемую область, позволяет добиться успеха по основным функциональным направлениям, в частности, в аспекте получения домашними хозяйствами вне рыночных отношений услуг, продукции.

Российские ученые-экономисты разработали несколько подходов к определению структуры некоммерческой области нацэкономики. Методология отражается такими базовыми положениями:

1. Объект определения особенностей структуры – некоммерческая область, сформированная комплексно действующими в дер-

жаве некоммерческими учреждениями. При такой трактовке основной объект сферы – единичное некоммерческое лицо.

2. Определение критериев, используемых для диверсификации общего числа некоммерческих лиц в границах нескольких категорий. Возможными критериями могут быть задачи, целенаправленность работы, оргформа, материальная сфера, особенности выбора кадров, наличие аспекта благотворительности, волонтерства.

3. Структура некоммерческой области актуальна, объективна применительно к определенной нацэкономике только в разрезе установленного критерия.

При учете общего методологического подхода можно сказать, что некоммерческая область располагает внутренними структурными особенностями, обусловленными присущими ей элементами, связанными между собой. В таком контексте некоммерческая область – специфический вариант хозяйствования, в котором функциональность возложена на субъекты, определены объекты и сформулированы цели, реализуется некоторая деятельность, достигаются итоги.

С точки зрения методологии в аспекте расшифровки социального, экономического наполнения процесса совершенствования экономсистемы некоммерческой области наиболее значимый момент – формулировка субъектов процесса. Субъекты располагают некоторыми интересами, руководствуются определенными себе целями, располагают ограниченными возможностями. Именно они – базовый, стартовый структурный элемент, позволяющий логически охарактеризовать область. Состояние субъектов – основная специфическая особенность, параметры которой следует вписать в расшифровку сути экономической категории.

Особенность некоммерческой области в том, что она объединяет множество исключительно разнообразных субъектов, которые отличаются друг от друга по специфике управленческой структуры, по правовому статусу и направлению, в котором работают. Экономика такого сектора характеризуется как смешанная.

В некоммерческой области ключевой субъект активности – НКО (некоммерческая организация). НКО характерны нюансы

правоспособности. Такие учреждения могут работать согласно целям, декларированным уставом. Чтобы реализовать упомянутые цели, НКО вправе вести коммерческую активность, но только такую, которая не вступает в разногласие с положениями нормативной локальной документации.

НКО характерен набор специализированных правил, которым подчинена вся деятельность учреждения. Чтобы отнести юрилицу к НКО, следует проверить на соответствие по признакам:

- неформальность оргструктуры;
- госнезависимость, допускающая получение средств из госбюджета;
- некоммерческий механизм разделения полученного дохода (возможно получение прибыли, которая расходуется в соответствии с обозначенными целями существования НКО, и не предназначена для расчета с участниками);
- самостоятельное управление;
- добровольность (допускается привлечение наемных работников, но в качестве базиса существования не может выступать принудительная работа).

Типология НКО базируется на определении перечня параметров, из которых ключевые:

- собственническая форма;
- уставные задачи;
- нюансы работы;
- источники денег.

НКО может владеть любым имуществом на правах собственности. Это позволяет делить все существующие НКО на бюджетные и частные. Первые связаны с бюджетом государства или муниципалитета. Разделение обусловлено собственнической формой.

Частные НКО – учреждения, действующие на базисе разнообразных негосударственных собственнических шаблонов. Нередко такие юрилица в специализированной литературе характеризуются как ННКО – неправительственные или негосударственные НКО. Главный рабочий принцип ННКО – автономность.

Ключевые особенности ННКО:

- задокументированная, четко определенная миссия;
- объясняющиеся альтруизмом конкретные постоянные цели;
- членство, не связанное с происхождением;
- сознательность самостоятельной организации работы;
- формирование на добровольных началах;
- инновационность действий;
- сокращение производственных издержек при сохранении высокого качественного уровня итога работы;
- результативное, практичное применение вероятной прибыли.

ННКО базируются на частном собственническом праве, работают во имя социальных выгод и интересов, берут на себя обеспечение нуждающихся ценностями, которые важны для всех людей. Такие учреждения работают во имя принципа плюрализма, ориентированы на предоставление всем членам социума одинаковых путей, возможностей.

В некоммерческой области встречаются псевдо-НКО, а также неформальные юрлица. Первую категорию иногда называют ГОНГО-НКО, то есть негосударственным учреждением, которое ориентировано на государство. Так можно охарактеризовать юрлицо, появившееся в результате принятого властными инстанциями решения; органы власти управляют процессами, протекающими в такой организации. Неформальное учреждение – это разнообразные общества, не прошедшие процедуру официальной регистрации, а также формально прошедшие ее, но работающие в соответствии с идеей самоорганизацией, отличающейся от интересов создателя и контролирующей инстанции. К этой категории относятся:

- виртуальные соцсети;
- клубы, объединяющие людей в соответствии с интересами;
- прошедшие формальную регистрацию формирования, которыми владеют зарегистрированные юрлица, действующие на принципах добровольности, не ограничивающие возможность членства происхождением.

Рыночная экономика диктует свои условия относительно ННКО: на них возложен функционал, ранее полностью принадлежавший державе. Работа ННКО предназначена не как альтернатива экономблагам, формируемым частными юрлицами, государством. Их задача – увеличить структуру социальных нужд, сформировать новые пути предоставления нуждающимся некоторого продукта. При таком восприятии ННКО можно понять, почему работа подобных учреждений помогает укрепить конкурентные основы рынка, усилить межсекторную конкуренцию. Благодаря ННКО экономика становится более социализированной, что позитивно влияет на состояние и вектор совершенствования общества.

ГОНГО-НКО, право собственности на имущество которых принадлежит стране, субъектам страны, бывают:

- образовательные центры;
- научные учреждения;
- медицинские организации;
- культурные объекты;
- информационные центры;
- музейные комплексы;
- библиотечные сети.

Муниципальные НКО – это также воспитательные, общеобразовательные, специальные образовательные учреждения, отделы соцобеспечения, медицинские учреждения. К собственности, принадлежащей муниципалитету, относится имущество, которым располагают сельские, городские поселения, формирования на уровне муниципалитета. Такое имущество закреплено за специализированными учреждениями, предприятиями на правах применения, владения, распоряжения. Один из аспектов функциональности ГОНГО-НКО – предоставление равного объема общественных преимуществ всякому гражданину, участнику социума. При этом руководствуются текущей ситуацией, реальными возможностями, открывающимися именно сейчас, и учитывают, насколько предоставление благ определяет развитие социума, его благополучие в социальных, экономических векторах. Предоставление благ, реа-

лизуемое посредством ГОНГО-НКО, выступает фундаментом стабильного социального совершенствования.

ГОНГО-НКО присущ перечень плюсов, но есть и слабые стороны такой формы работы. Основные позитивные аспекты:

- централизованный контроль управления производственным процессом;

- централизованное распределение ресурсов, выделение необходимых материалов, средств, возможностей для полноценной организации рабочего процесса;

- формирование предпосылок реализации одинаковых путей развития в аспекте потребления социальных благ.

Основные негативные аспекты:

- ограниченность ресурсов, которые ГОНГО-НКО получает от государства;

- нехватка экономических стимулов для результативного, продуктивного рабочего процесса;

- бюрократизм как основная управленческая идея.

Российскими законами декларированы особенности формирования НКО. Установлены правила для разных вариантов организации и правовых форм. Подбор оптимального решения определяется целями, ради которых формируется НКО, отношениями с создателями, вероятными источниками средств для работы. Можно формировать НКО как социальные, религиозные учреждения, партнерства, автономные некоммерческие, благотворительные. Бывают союзы, фонды. В законе оговорена возможность некоторых дополнительных форматов работы.

Преимущественно НКО – религиозные, социальные юрлица, мунучреждения. Юрстатус НКО присущ большинству общих, специальных, профессиональных, высших образовательных учреждений, библиотек. Как правило, именно в таком формате работают здравоохранительные, исследовательские, информационные учреждения, многие культурные объекты и средства СМИ, коллегии адвокатов, спортклубы, ТПП, ПФ, фондовые биржи.

Существует система деления НКО на категории при учете целей работы учреждения.

Одна из категорий подразумевает фонды, основанные на идее благотворительности, социальные движения, благотворительные учреждения. Они работают таким образом, чтобы привлечь наибольшее возможное число благотворителей, применить полученные от них ресурсы для реализации задач, оговоренных уставной документацией. Средства, которые учреждения получают от доноров, применяются во имя декларированной миссии. Есть такие благотворительные учреждения, которые работают во имя целей, оговоренных в уставной документации. Они в минимальной степени заинтересованы в привлечении дополнительного капитала. Есть и такие (в частности, благотворительные фонды), которые собирают деньги, а право реализовывать операции делегируют кому-то извне.

Вторая категория – религиозные учреждения, госкомпании, госкорпорации (без членства, без благотворительности в качестве ключевого направления), партнерства. Причисление таких вариантов к НКО неочевидно и вызывает сомнения у ряда исследователей и экономистов, поскольку нарушается ключевой принцип – нераспределение дохода между учредителями. В контексте такой категории учреждений трактовка этого принципа становится нетрадиционной. Второй тонкий момент: некоммерческая деятельность связана с невозможностью официально закрепить владение имуществом на уровне частного лица или государства. Нельзя учредить, управлять церковью как объектом частной, госсобственности. Это же распространяется на политпартию. Изучение такой категории учреждений позволяет предположить, что их отнесение к некоммерческим возможно на фоне специализированного спектра услуг, продуктов, производимых учреждением. Как следствие, формируются усложненные отношения, связанные с собственностью, с применением имущества.

Третья категория НКО – объединения юрищ (союзы, коллегии, советы), учреждения по образцу клубов. Такие НКО предназначены для немногочисленных лиц, которые нередко являются членами учреждения. Некоторые НКО этой категории – это объеди-

нения юрлиц, реализующих коммерческую деятельность. На основании этого считается причисление ассоциаций, союзов такого типа к НКО спорным решением. Элитарность, характерная подобным учреждениям, противоречит базовой идее социальной значимости НКО.

Функционирование НКО базируется на принципе некоммерческого хозяйствования. Это накладывает ряд специфических ограничений, объясняет спектр особенностей фактической работы учреждений.

Доходы, сопровождающие рассматриваемый вариант хозяйствования, нельзя назвать чистой прибылью. Они не делятся между участниками, которые создали НКО, как дивиденды, не предназначены для разделения между теми, кто работает в учреждении или контролирует его деятельность. НКО нельзя охарактеризовать традиционным АО, поскольку не предусмотрено наличия соответствующего капитала, но в НКО реализован иной, своеобразный вариант контроля рабочего процесса. Этот контроль в первую очередь касается денежных аспектов работы. Он реализуется попечителями, учредителями, налоговыми инстанциями. Отслеживание функционирования НКО варьируется по степени строгости. Управленческие системы могут располагать достаточно обширным полем самостоятельности, но в некоторых случаях самостоятельность резко ограничена.

Второй важный аспект некоммерческого хозяйствования – нацеленность на реализацию в наибольшей степени тех своеобразных целей, которые определены уставной документацией, объясняют и оправдывают существование НКО. Главная рабочая задача всех юрлиц рассматриваемого типа – покрытие нужды социума в общественных, благотворительных, обучающих, воспитательных, культурных, иных полезных аспектах. Большинство НКО – заведения, которые предназначены для обучения, оказания медицинских услуг, исследования, научной деятельности. Сюда относятся оркестры, музейные комплексы, религиозные объединения, фонды благотворительности и иные сходные юрлица. Они в рамках рыночной экономики являются ее субъектами, но экономинтересы,

присущие им, полностью объясняются определенной миссией и приложением максимума усилий во имя ее воплощения в реальность. Для реализации задуманного в полной мере интересы НКО сознательно ограничиваются узкими рамками. Определение стратегии хозяйствования, общие контролирующие и управленческие задачи возложены на лиц, которые не могут извлечь для себя выгоду от увеличения прибыльности проекта. Эти лица заинтересованы в первую очередь в привлекательности, имидже учреждения, реализации определенной миссии.

Формирование НКО осуществляется посредством источников:

- субсидии, налоговые льготы, которые возможны благодаря платежам населения;
- взносы участников;
- благотворительность, средства частных;
- поступления на цели, во имя которых сформирована НКО.

Совершенствование некоммерческой области обусловлено отношением субъектов, объектов. При учете целей НКО в качестве объектов рассматриваемой области можно определить:

- группы (имеющий низкую степень социальной защиты лица, инвалиды, сироты, отдельные персоны);
- социум как единый объект.

Субъекты актуальны там, где коммерческое учреждение не может организовать рентабельный рабочий процесс, государственная деятельность не показывает желаемого результата. В разрезе некоммерческого хозяйствования рабочий процесс реализован при учете базовых принципов. Наиболее значимые:

- солидарность;
- добровольность;
- привлечение к принятию управленческих решений специалистов.

Некоммерческая область результативно работает в контексте предоставления услуг в областях:

- культурной;
- научной;

- образовательной;
- медицинской;
- благотворительной;
- экологической;
- трудовой;
- спортивной.

Хорошие результаты выявлены при организации НКО в областях юрзащиты и консультирования, обслуживания жилых помещений, а также в направлении международного сотрудничества.

НКО ориентированы на реализацию духовных, повседневных, прочих гражданских потребностей. Они помогают гражданам оберегать, отстаивать собственные права и интересы, регламентированные законом, участвуют в разрешении конфликтных ситуаций, предлагают юрпомощь, производят полезные продукты. Отечественный, заграничный опыт контроля экономических, общественных процессов наглядно демонстрирует следующую тенденцию: значимость НКО постоянно растет, роль этих учреждений в жизни общества становится все более весомой.

Многочисленность аспектов действия НКО, широкий набор сфер хозяйствования показывает нечеткость разграничения некоммерческой области в нацэкономике. Суть такой области выражена через функциональность, реализуемую НКО. Важно помнить, что функциональность НКО в РФ обусловлена историческим контекстом, многими веками революционной борьбы нацэкономике. Разнообразные катаклизмы, кризисные ситуации в политике, обществе, экономике, торговле обусловили специфические нюансы действующего государства. Это объясняет, почему установился некоммерческий сектор в нынешней форме, существенно отличающейся от иностранного опыта.

Основная задача НКО в РФ в настоящий момент – покрытие гражданских потребностей в услугах, важных для социума, в социальных благах. При таком понимании на первый план выходит функциональность в контексте производства. Изготовление, реализация разнообразного сервиса, благ для коллективного применения реализована через государство, рынок и НКО. Каждый из трех

секторов располагает собственными особенностями. Постоянное повышение спроса на социальные блага характеризуется вертикальной дифференциацией.

Госсектор ответственен за изготовление социальных благ, посредством которых гарантируется минимальное потребление. Рыночный сектор предназначен для покрытия на максимальном уровне для покупателя, готового оплатить услуги и товары. НКО предназначены для изготовления благ, обслуживания, превышающих минимальный госуровень.

В ходе деятельности НКО приобретают, изготавливают продукты, обслуживание, которые нужны для хозяйствования, влияя положительным образом на спрос, укрепляя комплексное предложение. НКО функционируют в тех областях, которые при естественном развитии событий или пусты, или непривлекательны с точки зрения коммерческого участника рынка, так как сопряжены с незначительной прибылью. Благодаря участию НКО совершенствуется конкуренция, свойственная нацэкономике.

Посредством НКО реализуется широкий набор функций в контексте изготовления, перераспределения соцблаг в сфере соцподдержки, культуры, обучения, экологии. Значимая задача НКО – реализовать результативное, адаптивное предоставление сервиса, важного для социума. Через НКО рынок наполняется инфраструктурой, ориентированной на малообеспеченные, незащищенные слои. Как следствие, снижается степень бедности общества в целом, растет количество потенциальных клиентов бизнеса, плательщиков налогов.

НКО результативно предоставляют сервис населению, оперативно отвечают на потребности разных демографических, общественных категорий, отвечают актуальным социальным нуждам. Они работают с незначительными административными издержками, аккумулируют силы добровольцев. Такая работа повышает степень образованности, здоровья граждан, создает условия для воспроизведения человеческого капитала. Последние исследования, проведенные в этой области, доказывают, что благодаря НКО

растет результативность экономики в целом, темпы развития убаыстряются.

На НКО возложена функция мобилизации. Подразумеается концентрация труда, материального обеспечения, предназначенная для решения социальных проблем, которую нельзя реализовать силами бизнеса или государства. При таком рассмотрении сфера НКО исключительно важна как средство организации трудовых мест, путь обеспечения гражданам самозанятости. Наилучшие результаты показывает вовлечение в экономику и хозяйствование граждан, располагающих слабой социальной защитой. Подразумеваются инвалиды и их опекуны, женщины преклонного возраста. При анализе аспекта занятости следует уточнить, что рассматриваемая область имеет много общего с малым частным сектором, но отличается тем, что предоставляется психологическую, социальную поддержку трудоустроенным и волонтерам. НКО эффективно вовлекают социально уязвимое население в экономическую активность.

НКО формируются для реализации обширных задач в области покрытия потребностей как духовных, так и материальных. Они предназначены для отстаивания прав, интересов, декларированных законом, помогают справиться с конфликтными и спорными ситуациями, предоставляют юрпомощь. Возможны иные цели, ориентированные на определенные социальные блага. Работа НКО всегда подразумевает некоторую цель, важную для общества. Она направлена на покрытие витальных социальных потребностей, которые могут стать причиной кризиса, если ими пренебрегать. Если только силами НКО покрыть социальные потребности невозможно, они выступают в качестве посредника между державой и социумом, позволяя быстрее определить, диагностировать, уточнить приближающийся кризис.

Эволюционирование рынка сопровождается усилением значимости некоммерческой области в качестве фактора социализации экономотношений. Причина этому – эволюция потребностей, повышение значимости комфорта среды, в которой живут люди, усиление мотивированности общества на лучшую жизнь. Граждане

хотят сами определять и создавать среду, следуя своим потребностям и представлениям о лучшем. НКО – средство реализации условий, способ насытить неэффективные области рынка. Деятельность НКО позволяет достичь общественной стабильности, вывести экономику на новую линию роста, качественно изменив прогресс, сделав акцент на инновациях. В то же время НКО – средство сохранения, увеличения духовного и исследовательского, научного социального потенциала.

Некоммерческая область через социальный функционал позволяет сохранить принцип соцсправедливости в контексте покрытия гражданских потребностей в соцуслугах. Она ослабляет неравенство в обществе, уменьшает степень дифференцированности применения мериторных благ.

НКО влияют на соцсферу, добавляя ей конкурентности. Через такой инструмент государственные, муниципальные учреждения эффективнее работают, система в целом обретает большую продуктивность, предоставление соцуслуг оказывается на улучшенном уровне. Рост продуктивности говорит о том, что реализация того же объема функциональности достигается применением меньших ресурсов, как следствие, понижается налоговое бремя. Результат таких качественных изменений – широкие возможности инвестирования освободившегося ресурса таким образом, чтобы в будущем гарантировать стабильный заметный рост благосостояния.

Работа НКО – способ повысить степень образованности населения, уровень здоровья граждан страны. Проведенные в последнее время исследовательские работы доказывают, что это обуславливает большую результативность экономики, создает обстоятельства для активного развития и экономроста. В работе НКО учитываются особенности общественного климата в настоящий момент. НКО действуют таким образом, чтобы общество становилось стабильнее (в том числе в политическом аспекте), а стабильность – базовое условие экономического совершенствования. Продукт НКО исключительно специфичен – это общественные инновации, которые проходят проверку в негосударственных соцучреждениях,

после чего массово внедряются как элемент госполитики. Примеры таких учреждений – реабилитационные центры, предназначенные для несовершеннолетних инвалидов, кризисные центры, работающие с жертвами насилия.

Институциональная функциональность некоммерческой области.

Политпартии, соцдвижения как НКО – активные участники управленческих социальных процессов, ориентированные на становление и поддержание демократических начал. Они помогают создать организованные основы гражданского социума. Такой управленческий процесс обусловлен законодательством, не вступает в противоречие с базовыми правовыми нормами, декорированными законами, но социальные структуры не могут принудить исполнять что-либо. Общественное управление базируется на мнении социума, выявляемом в процессе распространения сведений. Если установилось гражданское общество, НКО – незаменимый, исключительно важный государственный инструмент. Такие структуры – средство обеспечения финансирования избирательных мероприятий. Через НКО можно сохранить демократический имидж страны. Посредством социального выбора организована защита гражданских интересов, декларированных законом, свобод, определенных конституционно. Рассматриваемые организации – участники процесса формирования, деятельности политпартий, то есть самого главного системообразующего института.

НКО влияют на рост качества управленческих решений в контексте управления государством, муниципалитетом. Они позволяют усилить контроль реализации принятого решения. Такая работа осуществляется через многочисленные независимые экспертные мероприятия, консультирование, мониторинг принятых на уровне державы сопрограмм, социального контроля работы правоохранительных структур. Исключительно значим социальный контроль, реализованный через ассоциации, защищающие потребительские права, экологическую ситуацию. Они следят за работой частных лиц, отстаивают права, распространяют информацию о таковых, обеспечивают возможность жить, сохраняя среду обитания.

Многогранность функциональности НКО – фактор, благодаря которому реализуется исключительно эффективная, синергетическая наработка социального благосостояния державы.

Библиографический список к главе 4

1. Ахинов Г.А. Экономика общественного сектора / Г.А. Ахинов, Е.Н. Жильцов. – М.: ИНФРА-М, 2018.

2. Матросов В.В. Некоммерческий сектор и бизнес: построение социального партнерства / В.В. Матросов, В.Л. Вайнер. – Калуга, 2020.

3. Ореховский П.А. Социальная рыночная экономика. Теория общественного сектора: учебное пособие / П.А. Ореховский; Международная академия современного знания. – М., 2020.

4. Федорова М.Н. Место и роль некоммерческих организаций в экономике общественного сектора России / М.Н. Федорова // Экономика общественного сектора / под ред. П.В. Савченко, И.А. Погосова, Е.Н. Жильцова. – М.: ИНФРА-М, 2020.

ГЛАВА 5

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ В МОЛОДЕЖНОЙ СРЕДЕ

DOI 10.31483/r-100711

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Чувашской Республики в рамках научного проекта №19-413-210007 p_a

В Российской Федерации в настоящее время ведется реализация национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» [1]. Отсутствие современных научных данных о психологических аспектах готовности молодежи к предпринимательской деятельности в регионе затрудняет эффективное реализацию и научно-методическое сопровождение программ поддержки предпринимательства, что и определяет актуальность исследований в этой научной области.

90-е года XX века и начало 2000-х годов были отмечены резким возрастанием научного интереса к предпринимательству, в том числе социальной психологии российского предпринимательства. С началом экономических реформ в России тема предпринимательства и различных ее аспектов, а также предпосылок успешности российских предпринимателей была освещена в трудах таких авторов как А.Л. Журавлев, Н.А. Журавлева, Т.В. Корнилова, В.В. Марченко, В.П. Позняков, В.А. Хащенко, Е.В. Шорохова, А.Е. Чирикова.

В условиях Чувашской Республики различным аспектам психологии предпринимательства были посвящены работы таких авторов как: В.П. Фоминых, Е.Л. Николаев, А.Н. Захарова, Г.С. Дулина, М.И. Вайбарт, Г.Г. Вербина, С.А. Петунова, Н.В. Григорьева, И.В. Ермакова. Был издан ряд сборников научных трудов и монографий, посвященных данной тематике, защищены диссертации [2–12].

Следующим этапом развития и характерной особенностью состояния экономико-психологических исследований тех лет (в том числе психологии предпринимательства) стал поиск социокультурных и региональных черт экономического сознания и поведения различных этнических и социальных групп: региональные особенности психологических отношений российских предпринимателей к предпринимательской деятельности (В.П. Позняков); социокультурный подход в экономической психологии (И.В. Андреева); экономической этнопсихологии (А.Д. Карнышев, М.А. Винокуров, Е.Л. Трофимова, Т.Д. Бурменко); культуры как фактора определяющего социально-экономическое развитие общества (Н.М. Лебедева, А.Н. Татарко, Е.Г. Ясин).

Исследования А.Н. Захаровой по данной проблематике ведутся в контексте научной концепции «экономический менталитет в структуре российской полиментальности», раскрываемой в научных публикациях автора как тесной взаимосвязи различных менталитетов с экономическим поведением населения Российской Федерации, как комплекса психологических характеристик проявлений менталитета в сфере экономической жизнедеятельности человека в общей системной целостности [13]. Изучаются наиболее значимые особенности российского, советского и постсоветского, регионального этноменталитета, оказывающие влияние на экономическое поведение населения Чувашской Республики. Исследуются исторические тенденции формирования и развития экономического поведения населения на территории современной Чувашской Республики, характеристики традиционных моделей экономического поведения, отношения к труду, восприятия богатства и бедности, привычных форм и организации экономического поведения, закрепленных в этноменталитете народов, проживающих на территории Чувашской Республики [14; 15]. Описаны некоторые значимые характерные экономико-психологические аспекты этноменталитета населения Чувашии [16; 17].

С середины 2000-х гг. психологические исследования предпринимательства в России стали сокращаться, уменьшилось коли-

чество защищаемых диссертаций по экономико-психологической тематике, связанной с предпринимателями и предпринимательством [18].

Между тем, предпринимательство в России и в Чувашской Республике переживает в настоящее время новые этапы развития и становления. Появилось новое поколение предпринимателей, которое сформировалось в других социально-экономических условиях, иной социальной среды, иного пути становления предпринимательской карьеры, и возможно, иных психологических особенностей, по сравнению с изучавшимися в ранее проведенных исследованиях.

Поэтому в настоящее время актуальными и научно значимыми являются такие проблемы исследования, как:

- изучение психологических особенностей личности предпринимателей;
- выявление социально-психологических механизмов предпринимательской активности в молодежной среде, в том числе в целях повышения качества человеческого капитала и улучшения благосостояния населения Чувашии;
- исследование экономико-психологических и социально-психологических факторов, явлений, процессов в молодежном предпринимательстве.

Организация и методы исследования

В проведенном исследовании психологических особенностей предпринимателя в современной социально-экономической ситуации приняли участие 60 предпринимателей, ведущих свою предпринимательскую деятельность в социально-экономических и социокультурных условиях г. Чебоксары (РФ, Чувашская Республика), входящих в целевую группу «молодежное предпринимательство» (возраст до 35 лет). Из них: 30 мужчин, 30 женщин.

По фактору «семейное положение» респонденты разделились следующим образом: 1) женат (замужем) 29 человек; 2) не женат (не замужем) 31 человек.

По фактору «сфера бизнеса» респонденты указали осуществление предпринимательской деятельности в сфере услуг и ведения

общей коммерческой деятельности: оптовая и розничная торговля, сфера услуг, в том числе в сфере красоты и здоровья, оказания тренинговых услуг.

Для эмпирического исследования были отобраны следующие методики.

1. Методика М. Рокича в модификации В.А. Хащенко [19].

2. Методика диагностики социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере О.Ф. Потемкиной [20].

3. «Опросник профессиональных предпочтений Дж. Голланда [21].

4. Опросник «Субъективное экономическое благополучие» В.А. Хащенко [22].

5. Модифицированный вариант Программы исследования экономико-психологических характеристик личности (ИП РАН, А.Л. Журавлёв, Н.А. Журавлёва, В.П. Позняков) [23].

Для обработки данных использовались статистические методы обработки: методы описательной статистики, корреляционный анализ.

Также был использован t-критерий Стьюдента, как статистический метод исследования, позволяющий производить сравнение параметров из двух разных выборок, областей.

Следует отметить, что на время проведения данного исследования пришлось резкое ухудшение эпидемиологической обстановки в мире, стране и регионе в связи с распространением пандемии коронавирусной инфекции COVID-19, которая привела к сложнейшей социально-экономической реальности, затронувших все сферы российского общества, в том числе ухудшению условий ведения бизнеса молодых предпринимателей Чувашии. Подобного рода данные ранее еще не становились предметом научного изучения.

Результаты эмпирического исследования

В работе рассматривались совокупность экономико-психологических и социально-психологических факторов, явлений, которое позволит выявить и использовать особенности группировки психологических факторов в оптимизации экономических и социальных

процессов, в том числе способствующих развитию предпринимательской активности в молодежной среде в современной социально-экономической ситуации, отягощенной условиями COVID-19.

Для исследования ценностно-смысловой сферы молодых предпринимателей, рассматриваемой нами как фактор детерминации реального экономического поведения [8], был использован адаптированный В.А. Ядовым вариант методики М. Рокича в модификации В.А. Хашченко. В ней терминальные ценности «общая хорошая обстановка в стране», «общественное признание», «равенство», «самостоятельность» были заменены на «счастье других», «бессмертие», «богатство», «собственность», а инструментальные ценности «аккуратность», «высокие запросы» заменены на «предприимчивость», «богатство», «собственность». В результате респондентам предъявляется 18 терминальных и 19 инструментальных ценностей, среди которых предлагается проранжировать первые семь, наиболее значимых для них.

Выбор этой методики был также обусловлен наличием накопленного обширного массива данных ее использования [8; 15; 24; 25; 26]. Таким образом, применение методики М. Рокича дает возможность провести сравнительный анализ полученных нами данных о жизненных и экономических ценностях молодых предпринимателей г. Чебоксары Чувашской Республики с аналогичными данными. Так сравнительный анализ с данными 2001 г. позволяет изучить сходство и различия социально-психологических факторов детерминации экономического поведения предпринимателей Чувашии.

При обработке данных использовались математико-статистические методы, реализованные в программе Microsoft Excel. При последующем анализе рассматривались частотное распределение ответов, средние значения рангов. На первом этапе математической обработки полученных данных, т.е. результаты ранжирования 7 ведущих ценностей, рассчитывались процентное распределение ответов респондентов о ценностях. Далее подсчитывалось среднее значение рангов, присвоенных ценностям. Второй этап математической обработки позволил выполнить вторичное ранжирование,

Социально-психологические механизмы предпринимательской активности в молодежной среде

т.е. выстраивание в соответствии с возрастом средних значений рангов. Вторичное ранжирование для полученных данных было также произведено согласно частотному распределению ответов.

Анализ структуры терминальных ценностей молодых предпринимателей Чувашии показал (табл. 1), что в иерархии ценностей-жизненных целей типичными оказались: здоровье (95%), семья (95%), любовь (85%). Эти ценности наиболее важны для реализации потребностей физического и социального существования человека.

Таблица 1
Распределение рангов терминальных ценностей
молодых предпринимателей

Терминальные ценности	Среднее значение рангов	Вторичное ранжирование по рангу	%	Вторичное ранжирование по %
1	2	3	4	5
Здоровье	3,22	15	95,00	1
Семья	3,50	18	95,00	2
Любовь	3,18	14	85,00	3
Свобода	3,38	17	78,33	4
Материальная обеспеченность	3,27	16	76,67	5
Работа	2,87	12	75,00	6
Уверенность в себе	2,73	9	71,67	7
Познание	2,67	7	68,33	8
Активная жизнь	2,83	11	66,67	9
Мудрость	2,77	10	66,67	10
Богатство	2,88	13	66,67	11

Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5
Друзья	2,42	5	63,33	12
Счастье других	2,62	6	60,00	13
Красота	2,70	8	60,00	14
Творчество	2,28	3	56,67	15
Развлечение	2,27	1	56,67	16
Собственность	2,35	4	56,67	17
Бессмертие	2,27	2	51,67	18

Наиболее часто предпринимателями выбирались такие цели жизни как: семья (95%), здоровье (95%), любовь (85%), свобода (78,33%), материальная обеспеченность (76,67%).

Достижение успехов в предпринимательской деятельности связано с ценностью «уверенностью в себе» и «работа» (75%). Важны для молодых предпринимателей ценности профессиональной самореализации: «Активная жизнь» – 66,67%, «работа» 75%.

Социально-экономическая ситуация определяет общую тенденцию к возрастанию значимости таких ценностей как «собственность», «богатство», «материальная обеспеченность» и изучение ценностной структуры, проведенные в группах населения с различным профессиональным и социально-экономическим статусом, показали, что экономические ценности наряду с такими традиционно высокими ценностями, как «здоровье» и «семья», входят в число наиболее предпочитаемых ценностей фактически во всех группах [27; 28].

При анализе роли «экономических ориентаций» в общей иерархии ценностей предпринимателей рассмотрим такие ценности как материальная обеспеченность, богатство, свобода, собственность. Из «экономических ориентаций» в число наиболее актуальных вошли ценности: «свобода (78,33%)», «материальная обеспеченность» (76,67%), меньшее число опрошенных отметило важность

«богатства» как цели жизни (66,67%), тем самым разделяя понятия «материальная обеспеченность» и «богатство». Терминальная ценность «собственность» оказалась поставленной лишь на 17 место, предпоследнее из возможных.

Сравнительный анализ с данными исследования в 2001 г. показал, что в 2001 г наиболее часто предпринимателями выбирались такие цели жизни как: здоровье (94,6%), материальная обеспеченность (87,4%), семья (86,8%), работа (74,9%), любовь (64,7%), дружба (58,1%), уверенность в себе (50,9%). Таким образом, различие наиболее ярко проявилось в более часто выбираемой молодыми предпринимателями терминальной ценности «свобода» (в 2001 г указывалась 40% респондентов, в 2021 г. – 78,33%).

Изучение структуры инструментальных ценностей (ИЦ) молодых предпринимателей Чувашии (табл. 2) показало, что наиболее часто предпринимателями выбирались такие средства достижения жизненных целей как: терпимость (86,67%), воспитанность (указали 81,67% респондентов), предприимчивость (78,33%), самоконтроль (76,67% респондентов), чуткость (76,67%).

Таблица 2

Распределение рангов инструментальных ценностей
предпринимателей Чувашии (средние ранги)

Инструментальные ценности	Среднее значение рангов	Вторичное ранжирование	%	Вторичное ранжирование по %
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Терпимость	2,65	9	86,67	1
Воспитанность	3,02	14	81,67	2
Предприимчивость	2,47	6	78,33	3
Чуткость	2,70	10	76,67	4
Самоконтроль	2,88	13	76,67	5
Исполнительность	2,17	2	75,00	6

Окончание таблицы 2

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Собственность	2,27	3	71,67	7
Честность	3,37	18	70,00	8
Рационализм	2,35	4	66,67	9
Жизнерадостность	3,03	16	65,00	10
Непримиримость к недостаткам	2,08	1	65,00	11
Эффективность в делах	2,38	5	63,33	12
Широта взглядов	2,77	11	63,33	13
Твердая воля	2,60	7	60,00	14
Ответственность	2,78	12	58,33	15
Независимость	3,18	17	58,33	16
Образованность	3,48	19	56,67	17
Смелость и отстаивание своих взглядов	2,62	8	55,00	18
Богатство	3,02	15	51,67	19

В качестве «экономических ориентаций» среди ИЦ можно выделить такие ценности как: предприимчивость, богатство, собственность, эффективность в делах.

К числу ожидаемых тенденций отнесем большое количество выбравших такую инструментальную ценность как «предприимчивость» – её отметили 78,33% отвечающих молодых предпринимателей (3 ранг). Для достижения своих жизненных целей предприниматели не столь высоко ценят эффективность в делах (65%, 9 ранг), «собственность» (71,67%), меньше всего из этих ценностей выбиралось «богатство» (51, 67%, 19 ранг).

На основании полученных результатов, можно сделать вывод, что среди наиболее часто выбираемых инструментальных ценностей, важное место занимают такие ценности, как: «терпимость» (86,67%, 1 ранг по количеству отметивших эту ИЦ в числе ведущих), «воспитанность» (81,67%, 2 ранг), «чуткость» и «само-

контроль» (76,67%, 4–5 ранг) Эти инструментальные ценности можно отнести к группе «альтруистических ценностей», «ценностей общения», «этических ценностей». Можно предположить, что во время периода самоизоляции, карантинных мероприятий во время COVID-19, для молодых предпринимателей оказались важны инструментальные ценности, связанные не с конкурентной средой бизнеса, а с взаимоотношениями в ближайшем окружении.

Сравнительный анализ с данными 2001 г. показал наиболее яркие различия в возрастании значимости ИЦ «собственность» (в 2001 г. указывалась только 9% респондентов, в 2021 г. – 71,67%), понижение ИЦ «образованность» (2001 г. – 80,2% респондентов; 2021 г. – 56,67%).

Целью следующего этапа исследования являлось выявление степени выраженности социально-психологических установок молодых предпринимателей в мотивационно-потребностной сфере. В таблице 3 приведены значения по параметрам «ориентация на труд», «ориентация на свободу», «ориентация на власть» и «ориентация на деньги» у респондентов.

Таблица 3

Социально-психологические установки
«ориентация на труд», «ориентация на свободу»,
«ориентация на власть» и «ориентация на деньги»

№	Социально-психологические установки	Среднее значение		
		общее	жен.	муж.
1	Ориентация на свободу	7,10±1,5	7,13±1,66	7,07±1,36
2	Ориентация на труд	5,58±1,96	5,67±1,86	5,30±2,07
3	Ориентация на власть	3,50±1,5	3,93±2,32	3,07±1,84
4	Ориентация на деньги	3,17±1,47	3,60±1,43	2,73±1,41

Для молодых предпринимателей оказалась наиболее важна социально-психологическая установка на «свободу», что показывает, что их главная ценность – это свобода, что подтверждается их выбором терминальной ценности «свобода» среди наиболее значимых для них.

Ориентация на «свободу» сочетается с ориентацией на «труд», данная ориентация на втором месте. Молодые предприниматели понимают, что достижение свободы и независимости возможно благодаря упорному, напряженному труду. Обычно предприниматели, ориентирующиеся на труд, всё своё время используют для того, чтобы что-то сделать, не жалея своего отпуска и выходных дней. Предпринимательство приносит им больше удовлетворения и радости, чем любая другая профессия.

Следующая по выраженности установка – это ориентация на власть. В нашем исследовании и мужчины, и женщины были одинаково ориентированы на власть.

В нашем исследовании социально-психологическая установка «на деньги» оказалась наименее выраженной.

Успех в профессиональной деятельности зависит от сочетания типа профессиональной среды и типа личности, каждому типу личности соответствует определенный тип профессий. Концепция Дж. Голланда связывает выбор человеком профессии, соответствующую его профессиональному типу личности, и достижение в ней наибольшей эффективности и удовлетворения от работы. Использование опросника профессиональных предпочтений Дж. Голланда позволило получить следующие результаты (табл. 4).

Таблица 4

Профессиональные типы личности по Дж. Голланду
у молодых предпринимателей

№	Типы личности	Значение
1	Предприимчивый	7,82±2,48
2	Социальный	7,75±2,38
3	Артистический	7,38±2,57
4	Реалистичный	6,0±1,31
5	Интеллектуальный	6,25±1,56
6	Конвенциальный	5,15±2,12

На основе интересов и ценностных ориентаций Голланд выделяет шесть профессионально-ориентированных типов личности:

Преобладающими профессиональными типами по Дж. Холланду, по общей выборке, включающей в себя и предпринимателей-мужчин и женщин, является предприимчивый ($7,8 \pm 2,48$) и социальный профессиональный тип ($7,75 \pm 2,38$). Предпринимательский тип личности, по Дж. Голланду, активный профессиональный тип с необходимостью постоянно принимать самостоятельные решения, риском и отсутствием однообразия и монотонности; требующий большого количества энергии, организаторских способностей и развитых коммуникативных навыков. Социальный тип личности – профессии, связанные с взаимодействием с социальной средой: обучение, воспитание, лечение, обслуживание, консультирование. Действительно, умение общаться, взаимодействовать с покупателями, сотрудниками, просто необходимо предпринимателю.

Следующим по представленности в выборке молодых предпринимателей идёт профессиональный тип личности ($7,4 \pm 2,57$) – воображение и интуиция необходимы в бизнес-среде. Это тип личности, испытывающий потребность в самовыражении, избегающий однообразной и физической работы.

Все типы, получившие максимальные баллы, находятся на одной стороне шестиугольника Голланда, что говорит о том, все три типа сходны с соседями, непротиворечиво сочетаются.

Менее представлены в данной выборке интеллектуальный, реалистичный, конвенциональный профессиональный тип.

Интеллектуальный тип личности ($6,25 \pm 1,56$) – у данного типа в работе на первый план выходит умственный труд, аналитические способности, рационализм и оригинальность мышления. Действительно, респонденты нашего исследования заняты не «интеллектуальным» предпринимательством [29], а розничной и оптовой торговлей, сферой услуг, предполагающей способности в области.

Реалистический тип личности ($6,0 \pm 1,31$) – направлен на создание материальных вещей, обслуживание технических устройств и технологических процессов.

Офисный (Конвенциальный) тип личности ($5,15 \pm 2,12$) ориентирован на обработку и систематизация информации в виде текста, чисел, формул, ведение документации, предпочитающий структурированную деятельность, избегающий неопределенных и напряженных ситуаций, предпочитает традиционные, консервативные ценности. Данный тип часто называют качестве противоположного «предпринимательскому» типу.

Применение метода t-критерий Стьюдента выявило различия между мужчинами предпринимателями и женщинами предпринимательницами по показателям: Реалистичный тип личности (по Дж. Холланду) ($T=2,01$; $p=0,0487$).

Опросник «Субъективное экономическое благополучие» (В.А. Хашченко) разработан для оценки общего уровня СЭБ, определяемого как интегральный психологический показатель жизни человека, который выражает отношение человека к материальным аспектам жизни и его жизненную позицию в сфере материальных устремлений и потребления.

Таблица 5

Индексы оценки субъективного экономического благополучия СЭБ у молодых предпринимателей (по методике В.А. Хашченко)

	Общий показатель	Мужчины	Женщины
ИЭО индекс экономического оптимизма	$14,43 \pm 3,48$	$13,67 \pm 3,43$	$15,20 \pm 3,42$
ИАД индекс субъективной адекватности дохода запросам и потребностям личности	$8,30 \pm 2,28$	$8,30 \pm 2,38$	$8,30 \pm 2,22$
ИНД индекс финансовой депривированности	$17,32 \pm 3,46$	$17,73 \pm 2,88$	$16,90 \pm 3,97$
ИБС индекс текущего благосостояния семьи	$8,58 \pm 2,14$	$8,53 \pm 2,13$	$8,63 \pm 2,19$
ИЭТ индекс экономического беспокойства и тревожности	$20,03 \pm 4,4$	$21,17 \pm 4,75$	$18,90 \pm 3,96$

В проведенном исследовании индекс экономического беспокойства и тревожности, отражающий отсутствие или степень выраженности финансового стресса (ИЭТ) по общей выборке соответствовал $20 \pm 4,4$.

Индекс финансовой депривированности (ИНД) отражающей степень достатка или недостатка финансовых средств, по общей выборке соответствовал $17,3 \pm 3,46$, отражая восприятие и оценку материальной обеспеченности предпринимателей.

Индекс ИЭО (индекс экономического оптимизма и уверенности) (значение $14,43 \pm 3,48$), отражающий оптимистичную оценку внутренних и внешних условий и роста материального благосостояния. Он показывает, что даже после всех эпидемических ограничений предприниматели не теряют уверенности в завтрашнем дне.

Индекс ИБС (индекс текущего благосостояния семьи) среднее значение 8,6 отразил, что уровень достатка в семьях предпринимателей выше среднего.

Индекс ИАД (индекс субъективной адекватности дохода запросам и потребностям личности) среднее значение 8,3, что говорит о том, что опрашиваемые разумно тратят деньги, учитывая все факторы рисков.

Применение метода t – критерия Стьюдента выявило различия между мужчинами предпринимателями и женщинами предпринимательницами по показателям: индекс экономической тревожности ($T=2,01$; $p=0,0493$).

Модифицированный вариант Программы исследования экономико-психологических характеристик личности (ИП РАН, А.Л. Журавлёв, Н.А. Журавлёва, В.П. Позняков) как комплексная методика изучения экономического поведения предпринимателей послужила инструментом, выявляющим специфику социально-психологических механизмов предпринимательской активности, экономико-психологических и социально-психологических явлений в молодежном предпринимательстве.

На первом этапе данного исследования было определено субъективное восприятие социально-экономической ситуации в стране, направленные на оценку экономической активности респондентов (табл. 6).

Восприятие предпринимателями
социально-экономической ситуации в стране, %

Вариант ответа	Общее
Побуждает к активным действиям, желанию больше работать, чтобы лучше жить	50
Вызывает чувство протеста, сопротивления	25
Рождает готовность потерпеть в ожидании перемен к лучшему	13,4
Рождает чувство апатии, безысходности	11,6

50% опрошенных предпринимателей высказали мнение, что современная социально-экономическая ситуация в стране побуждает к желанию больше работать, активно двигаться. У четверти респондентов появилось чувство протеста (25%), так как они не ожидали такого быстрого изменения экономической ситуации в стране и регионе, введения многих ограничений бизнеса, особенно в сфере оказания услуг. У 13,4% респондентов ситуация вызывает готовность потерпеть, и они верят в лучшее будущее. Исходя из ответов на этот вопрос, понятно, что предприниматели достаточно оптимистично смотрят в будущее, самый низкий процент набрал пункт чувства апатии и безысходности (11,6%).

Далее изучался такой показатель экономического сознания предпринимателей как субъективная оценка уровня приспособленности, адаптированной к современным условиям, респондентам задавался вопрос: «Как Вы считаете, смогли ли Вы приспособиться к существующим экономическим условиям и обеспечить себе достойный уровень материального благосостояния?» (табл. 7).

Исследование показало, что 95% предпринимателей в целом смогли приспособиться к современной постоянно меняющейся экономической среде в условиях пандемии, но только 20% это удалось без особых усилий, так как достигли такого материального достатка, который позволяет не сильно задумываться о завтрашнем дне. И только 5% выражают особую тревогу, что не смогут приспособиться к изменениям во время ограничительных мер COVID-19.

Таблица 7

Субъективная оценка приспособленности к современным экономическим условиям, %

Вариант ответа	Общее
Да, смог (ла) без особых усилий	20
Смог (ла), но это потребовало большого напряжения сил	75
Нет, не смогу, если не изменятся условия	5

Из числа наиболее типичных для них сугубо психологических проблем, затрудняющих занятия бизнесом в настоящих условиях, 22% предпринимателей называют недостаточность знаний в сфере бизнеса; 19% опрошенных чувствуют неуверенность в своих силах. 6% респондентов испытывают затрудненность в общении с людьми.

Таблица 8

Проблемы психологического порядка в предпринимательской деятельности, %

Вариант ответа	Общее
Неуверенность в своих силах	19
Недостаточность знаний	22
Затрудненность в общении с людьми	6

Судить о степени удовлетворенности предпринимателей бизнесом позволил вопрос «Принесло ли Вам занятие бизнесом личное удовлетворение?». Предлагалось несколько вариантов ответов: «нет личного удовлетворения», «незначительное личное удовлетворение», «неопределенное», «некоторое личное удовлетворение», «высокое личное удовлетворение» (табл. 9).

Практически все респонденты в целом положительно относятся к собственному труду, они получают удовлетворение от предпринимательской деятельности. Отсутствие личного удовлетворения от своей деятельности указал только 1 респондент. Данные опроса

свидетельствуют о том, что для 68,3% респондентов занятие бизнесом приносит достаточно высокое личное удовлетворение (ответы – высокое личное удовлетворение, некоторое личное удовлетворение).

Таблица 9

Удовлетворённость предпринимательской деятельностью, %

Вариант ответа	Общее
нет личного удовлетворения	1,7
незначительное личное удовлетворение	11,6
Неопределенное	18,5
некоторое личное удовлетворение	48,3
высокое личное удовлетворение	20

Склонность и способность к активному экономическому поведению позволил определить вопрос: «Если Вам пришлось бы выбирать, что бы Вы предпочли?» (табл. 10).

Таблица 10

Предпочитаемая форма экономического поведения, %

Вариант ответа	Общее
Иметь пусть не очень большой, но стабильный заработок	20
Иметь собственное дело, которое потребует большой отдачи сил, но в случае успеха принесет значительный доход	50
Иметь крупное дело, связанное с экономическим риском	5

Судя по результатам опроса, наиболее часто выбирался вариант ответа «Иметь собственное дело, которое потребует большой отдачи сил, но в случае успеха принесёт значительный доход» (50%). Значит, эта часть молодых предпринимателей преодолела путы устаревших социальных стереотипов, финансовых установок, сковывающих предпринимательскую инициативу, демонстрируют

гибкость в принятии экономических решений. Для 20% опрошиваемых, для них главное – гарантированный доход, «пусть не очень большой, но стабильный заработок». 5% респондентов не боятся экономических рисков и готовы взяться за крупное дело.

Далее респондентам было предложено ответить на вопрос: «Какую форму организации труда Вы бы предпочли при прочих равных условиях?», данные приводятся в табл. 11.

Таблица 11

Предпочитаемая форма организации
экономического поведения, %

Вариант ответа	Общее
Работать в коллективе большого предприятия	25
Работать в небольшом коллективе хорошо знакомых людей	45
Работать только с членами своей семьи	6,6
Работать индивидуально	23,4

Большинство молодых предпринимателей выбирают, при прочих равных условиях, работать в небольшом коллективе хорошо знакомых людей (45%); работать же с членами своей семьи выбирает только 6,6%. Работать в коллективе большого предприятия желали бы 25% опрошенных. На индивидуальную предпринимательскую деятельность ориентированы 23,4% респондентов. В зарубежных исследованиях предпринимательства (M.S. Kets de Vries, 1977) часто указывается, что у предпринимателей в качестве преобладающие у них личностных черт выделяют: неконформизм, упорство, недоверие к авторитетам, нежелание работать в коллективе [30].

В изучении некоторых сторон экономического поведения предпринимателей нами были рассмотрены следующие показатели:

– их оценка отношения населения к богатым, состоятельным людям, предпринимателям;

– мнения предпринимателей о путях достижения преуспевания и богатства в современной социально-экономической ситуации;

– о приписываемых мотивах, побуждающих людей заниматься предпринимательской деятельностью;

– об олицетворении богатства.

Ответы на вопрос: «Как по Вашему мнению, большинство окружающих Вас людей относится к богатым, состоятельным людям (предпринимателям)?» приведены в таблице 12.

Таблица 12

Оценка отношения населения к богатым,
состоятельным людям, %

Вариант ответа	Общее
Враждебно	5
Скорее враждебно, чем одобрительно	30
Нейтрально	33,3
Скорее одобрительно, чем враждебно	15
Одобрительно	16,7

Результаты опроса свидетельствуют, что большая часть (65%) склонна полагать, что население не относится к богатым людям враждебно. Из них нейтральное отношение видит 33,3% респондентов, одобрительное – 21,7%.

Ответы на вопрос: «Достижение преуспеяния и богатства в современной социально-экономической ситуации, по – Вашему, зависит от:» приведены в таблице 13. Можно было указывать несколько вариантов ответа.

Самым главным для достижения преуспеяния и богатства в современной социально-экономической ситуации респонденты нашего исследования назвали наличие связей и знакомств (75%). Важным, по мнению молодых предпринимателей Чувашии, является желание (67%), личные качества (50%), экономическая и политическая ситуация в стране (50%).

Меньше всего набрали такие пункты, как: высокий профессионализм (25%), профессия (25%), напряжённая работа (28%). Вызывает удивление, что 42% опрошенных респондентов выбрал такой вариант ответа, как умение спекулировать, обманывать.

Таблица 13

Пути достижения преуспевания и богатства
в современной социально-экономической ситуации, %

Вариант ответа	Общее
Наличия связей, знакомств	75
Желания	67
Личных качеств человека	50
Экономической и политической ситуации в стране	50
Умения спекулировать, обманывать	42
Наличия первичного капитала	33
Напряжённой работы	28
Высокого профессионализма	25
Специальности, профессии	25

Изучить преобладающую мотивацию экономического поведения предпринимателей позволили анализ ответов респондентов на вопрос: «Что, по Вашему мнению, побуждает людей заниматься предпринимательской деятельностью?» (табл. 14).

Таблица 14

Мотивы предпринимательской деятельности, %

Вариант ответа	Общее
Стремление к экономической свободе и независимости	40
Стремление обеспечить себе высокий уровень материального благосостояния	35
Желание реализовать свои способности	16,67
Экономическая необходимость, желание уйти от нужды	13,38
Социальный статус	0

Косвенная формулировка этого вопроса позволяет получить более искренние ответы о мотивации экономического поведения предпринимателей. По мнению молодых представителей бизнес-

среды, тремя основными мотивами для вступления в предпринимательскую деятельность являются стремление к экономической свободе и независимости (40%), которые понимаются как возможность стать владельцем собственного бизнеса, а не быть наемным работником; дальнейшее обеспечение высокого уровня материального благосостояния (35%).

Желание реализовать свои способности в качестве мотивации предпринимательством указали 16,67% респондентов.

Экономическая необходимость, желание уйти от нужды как мотив был подчеркнут в своих ответах только у 13,38% отвечающих.

Ни один из молодых предпринимателей не выбрал ответ, что его мотивом заниматься предпринимательством стал «социальный статус», что ярко свидетельствует о необходимости популяризировать предпринимательство и предпринимательскую деятельность в российском обществе и в системе образования,

Мотивационные факторы экономического поведения предпринимателей раскрывает также ответы респондентов и на такой вопрос: «Что в вашем представлении олицетворяет богатство?» (табл. 15). Можно было выбирать несколько вариантов ответа.

Таблица 15

Олицетворение богатства для предпринимателей, %

Вариант ответа	Общее
Возможность путешествовать	36,67
Возможность дать детям престижное образование	35
Наличие собственного дела	33,33
Наличие сбережений	31,67
Возможность помогать близким	31,67
Наличие собственности	30
Возможность не думать о завтрашнем дне	26,67
Наличие хорошей квартиры и машины	25
Наличие высокооплачиваемой работы	21,67
Возможность жить там, где хочется	1,67

Социально-психологические механизмы предпринимательской активности в молодежной среде

Для молодых предпринимателей богатство связывается с наличием хорошей квартиры и машины (25%), возможности путешествовать (36,67%), т.е. и с реализацией наиболее важных потребностей для молодых семей, и, в определенной мере, со статусными покупками.

Важна также возможность дать детям престижное образование (35%); наличие собственного дела (33,33%), собственности (30%), сбережений (31,67%).

Наименее воплощает богатство, по мнению опрошенных, Наличие высокооплачиваемой работы (21,67%), возможность жить там, где хочется (1,67%).

Чтобы выявить проблемы, которые являются препятствием для эффективного экономического поведения предпринимателей, предлагалось из списка причин выбрать те, которые имеют значимость для них (табл. 16).

Таблица 16

Наиболее типичные проблемы в предпринимательской деятельности, %

Вариант ответа	Общее
Изменяющиеся экономические условия	56,8
Проблемы со сбытом товаров, услуг	15
Неуверенность в политической ситуации	13,5
Свои способности	6,4
Большие налоги	5
Нехватка денежных средств	3,3

Наиболее типичными проблемами стали изменяющиеся экономические условия (56,8%), проблемы со сбытом товаров и услуг (15%), неуверенность в политической ситуации (13,5%). Меньшая часть предпринимателей указывает на нехватку денежных средств (3,3%), большие налоги (5%) и свои способности (6,4%).

Для анализа взаимосвязей полученных результатов исследования проводился корреляционный анализ по Пирсону.

По общей выборке (мужчины и женщины). *Корреляционный анализ* по результатам исследования выявил значимую взаимосвязь между реалистичным и предприимчивым типом ($r = 0,27$; $r \leq 0,05$); интеллектуальным и предприимчивым типом ($r = 0,28$; $r \leq 0,05$); артистичным и предприимчивым типом ($r = -0,27$; $r \leq 0,05$); артистичным и социальным типом ($r = 0,3182$; $r \leq 0,05$).

Субъективное экономическое благополучие индекса экономической тревожности имеет значимую отрицательную взаимосвязь с «ориентацией на деньги» ($r = -0,28$; $r \leq 0,05$).

Комплексное исследование экономическо-психологических аспектов становления молодежного предпринимательства в и социокультурных условиях Чувашской Республики дало возможность получить и ввести в научный оборот научные знания о психологических аспектах развития молодежного предпринимательства в Чувашии.

Результаты нашли свое применение в научном и методическом просвещении молодежи в сфере экономической психологии и поведенческой экономической теории; в том числе:

- преподавании учебной дисциплины «Экономическая психология» в Чувашском госуниверситете имени И.Н. Ульянова;

- результаты исследования обсуждались на секции «Социокультурные и региональные особенности становления экономической, учебной, гражданской активности молодежи ЧР» Международной конференции «Культура и искусство: традиции и современность. БОУ ВО «ЧГИКИ» Минкультуры Чувашии;

- на секции «Экономическая психология и подготовка кадров на современном этапе развития общества» Международной 55-й научной студенческой конференции по техническим, гуманитарным и естественным наукам, посвященной Году науки и технологий, 60-летию первого полёта человека в космос и трудовому подвигу строителей Сурского и Казанского оборонительных рубежей, апрель 2021 г., ЧГУ имени И.Н. Ульянова;

- на секции «Психологическое благополучие личности в изменяющемся обществе» Всероссийского Фестиваля студентов и молодежи «Человек. Гражданин. Ученый» (ЧГУ-2021).

Полученные результаты возможно использовать для решения социально-экономических проблем региона в сфере экономико-психологической поддержки предпринимательской деятельности молодежи [31–35] в рамках таких направлений, как:

- проведение различных мероприятий по популяризации предпринимательской деятельности среди молодежи, направленных на создание положительного образа предпринимателя и предпринимательства в целом;

- оказание консультаций субъектам малого и среднего предпринимательства и гражданам, желающим открыть собственный бизнес;

- в сфере проведения обучающих семинаров по тематике, связанной с психологическими аспектам ведения предпринимательской деятельности и открытия собственного бизнеса;

- психологическом подборе потенциальных слушателей программ молодежного предпринимательства, мотивированных на будущую предпринимательскую деятельность;

- проведение тренинговых форм работы, направленных на развитие предпринимательских способностей и преодоление существующих психологических барьеров и затруднений в предпринимательской деятельности у начинающих предпринимателей.

Библиографический список к главе 5

1. Паспорт национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» (утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам (протокол от 24 декабря 2018 г. №16)).

2. Исследование гендерных особенностей предпринимательской деятельности населения Чувашской Республики: сборник статей республиканской научно-практ. конф. / отв. ред. В.П. Фоминых. – Чебоксары, 2001.

3. Психология в изменяющейся России: материалы II съезда психологов Чувашии / отв. ред. В.П. Фоминых. – Чебоксары, 2002.

4. Гендерный компонент в структуре предпринимательского климата Чувашии: сборник статей республиканской научно-практ. конф. / отв. ред. В.П. Фоминых. – Чебоксары, 2003.

5. Проблемы региональной экономической психологии: сборник статей и тезисов / под общ. ред. А.Н. Захаровой. – Чебоксары, 2007.

6. Социально-психологические проблемы улучшения экономической и духовно-нравственной жизни населения Приволжского федерального округа: материалы региональной научно-практ. конф. / отв. ред. В.П. Фоминых. – 2008.

7. Психология человека в условиях мирового финансового кризиса: проблемы, научные исследования, психологическая практика: сборник научных трудов / под общ. ред. А.Н. Захаровой. – Чебоксары, 2009.

8. Захарова А.Н. Социально-психологические факторы в структуре экономического поведения предпринимателей: дис. ... канд. психол. наук / А.Н. Захарова. – Ярославль, 2001

9. Дулина Г.С. Социально-психологические аспекты личностного потенциала предпринимателей: дис. ... канд. психол. наук / Г.С. Дулина; Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова. – Ярославль, 2004.

10. Захарова А.Н. Психология экономического поведения предпринимателей: монография / А.Н. Захарова. – Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2002. – 175 с.

11. Дулина Г.С. Психология личностного потенциала предпринимателей: монография / Г.С. Дулина. – Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2006. – 197 с.

12. Дулина Г.С. Экономический потенциал предпринимателей: конспект лекций / Г.С. Дулина. – Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2006.

13. Захарова А.Н. Экономический менталитет в структуре российской полиментальности: анализ научной категории / А.Н. Захарова // Вестник Чувашского государственного педагогического университета им. И.Я. Яковлева. – 2012. – №3 (75). – С. 74–81.

14. Захарова А.Н. Проблема экономической активности женщин Чувашии: социокультурный контекст / А.Н. Захарова // Вестник Чувашского государственного педагогического университета им. И.Я. Яковлева. – 2013. – №1–1 (77). – С. 49–54.

15. Захарова А. Н. Экономический менталитет в структуре российской полиментальности / А.Н. Захарова. – Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2011. – 336 с.

16. Захарова А.Н. Экономико-психологические аспекты этноменталитета населения Чувашии / А.Н. Захарова // Вестник Чувашского университета. – 2013. – №1. – С. 85–92.

17. Захарова А.Н. Экономическая психология: кросс-культурные, социокультурные, региональные особенности / А.Н. Захарова. – Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2013.

18. Яковлева Т.В. Анализ научно-инновационного потенциала Чувашии: некоторые исторические аспекты развития экономической психологии / Т.В. Яковлева; под ред. О.Н. Широкова [и др.] // Новое слово в науке: стратегии развития: сб. материалов II Междунар. науч.-практ. конф. – 2017. – С. 29–33.

19. Хащенко В.А. Ценностные ориентации различных социальных групп в условиях разных форм собственности / В.А. Хащенко // Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений. – М., 1998. – С. 107–122.

20. Козлов В.В. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – Изд. 2-е, дополн. / В.В. Козлов, В.А. Мазилев, Н.П. Фетискин. – М.: Изд-во «Институт психотерапии и клинической психологии», 2018.

21. Воробьев А.Н. Опросник профессиональных предпочтений (Адаптация теста Д. Голланда «Самонаправленный поиск»). Руководство / А.Н. Воробьев, И.Г. Сенин, В.И. Чирков. – Ярославль: НПЦ «Психодиагностика», 1993.

22. Хащенко В.А. Субъективное экономическое благополучие и его измерение: построение опросника и его валидизация / В.А. Хащенко // Экспериментальная психология. – 2011. – Т. 4, №1. – С. 106–127.

23. Журавлев А.Л. Программа социально-психологического исследования экономического сознания личности / А.Л. Журавлев, Н.А. Журавлева // Современная психология: Состояние и перспективы исследований. Ч. 5: Программы и методики психологического исследования личности и группы. – М.: Изд-во ИП РАН, 2002. – С. 11–42.

24. Прокошенкова Л.П. Духовные ценности народа и этнокультуральная направленность обучения / Л.П. Прокошенкова, А.Н. Захарова. – Чебоксары: Изд-во ВФ МАДИ (ГТУ), 2010.

25. Захарова А.Н. Ценностные приоритеты студенческой молодежи в условиях регионального полиментального образовательного пространства / А.Н. Захарова, Г.С. Дулина // В мире научных открытий. – 2015. – №7.1 (67).

26. Захарова А.Н. Аксиологические аспекты российской полиментальности / А.Н. Захарова // В мире научных открытий. – 2015. – №3-1 (63). – С. 818–832.

27. Проблемы экономической психологии. Т. 1 / под. ред. А.Л. Журавлева, А.Б. Купрейченко. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2004.

28. Проблемы экономической психологии. Т. 2 / отв. ред. А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2005.

29. Полещенко К.Н. Интеллектуальное предпринимательство: понятийный и образовательный аспекты / К.Н. Полещенко, Е.В. Верхогляд // Вестник Омского университета. – 2011. – №2. – С. 334–338.

30. Kets de Vries M. The entrepreneurial personality: a person at the crossroads. *Journal of Management Studies*. 1977. 14. P. 34–57.

31. Петунова С.А. Проблема развития молодежного предпринимательства: экономические и психологические механизмы поддержки / С.А. Петунова, А.Н. Захарова, Г.С. Дулина // Фундаментальные исследования. – 2019. – №11. – С. 127–132.

32. Захарова А.Н. Анализ программ поддержки молодежного предпринимательства / А.Н. Захарова, С.А. Петунова, Г.С. Ду-

лина // Экономика и управление: современные тенденции: сборник статей. – Чебоксары: ИД «Среда», 2019. – С. 57–62.

33. Таланова Т.В. Проблемы развития молодежного предпринимательства / Т.В. Таланова, А.Н. Захарова // РОСТ – Развитие, Образование, Стратегии, Технологии: материалы IV Всерос. науч.-практ. конф. – Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2021. – С. 372–377.

34. Захарова А.Н. Становление молодежного предпринимательства в образовательных учреждениях: опыт зарубежных и отечественных исследований / А.Н. Захарова, Т.В. Таланова // Право, экономика и управление: актуальные вопросы: материалы Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием (Чебоксары, 8 окт. 2021 г.). – Чебоксары: ИД «Среда», 2021. – С. 98–103.

35. Смирнов В.В. Анализ возможностей экономики региона для развития молодежного предпринимательства / В.В. Смирнов, А.Н. Захарова, Г.С. Дулина // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2020. – Т. 16, №2 (383). – С. 277–294.

ГЛАВА 6

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ КОНКУРЕНТНО- ИННОВАЦИОННОГО ПОДХОДА

DOI 10.31483/r-99732

Характер экономических отношений в обществе предопределяет и характер управления. В условиях административно-командной системы управления, характерной для централизованной государственно регулируемой экономики, вопросы перспективного планирования производственно-хозяйственной деятельности и развития предприятия занимали далеко не первые позиции среди вопросов, стоящих перед менеджерами. Их внимание в основном было поглощено проблемами оперативного характера, в крайнем случае, задачами тактического планирования. Задача определения перспектив управляемого ими предприятия относилась к числу прерогатив органов управления федерального уровня. В условиях рыночной экономики положение в этом отношении в корне меняется и забота о будущем предприятия, о способах его выживания и направлениях развития целиком и полностью ложится на плечи менеджеров этого предприятия.

Как известно, диалектика организации и ее бизнеса – это диалектика формы и содержания. Классические концепции управления, по всей видимости, эту диалектику недостаточно учитывают. В центр внимания специалисты всегда помещают организацию, а не ту деятельность или функцию в обществе, для которой она создавалась. Измерители экономического и коммерческого эффекта принимаемых решений отражают изменения, происходящие лишь в рамках организации, а не всей системы, в которой осуществляется ее бизнес [3, с. 5].

М. Портер называет 5 сил конкуренции, определяющих, по его мнению, ситуацию в отрасли. К ним он относит:

- силу (или интенсивность) внутриотраслевого соперничества;
- рыночную власть поставщика;
- рыночную власть потребителя;
- угрозу появления товаров или услуг – заменителей;
- угрозу вторжения новых участников в отрасль [6, с. 32–33].

В условиях экономики России наиболее ощущаемыми мотивами инновационной деятельности по мнению руководителей предприятий являются следующие:

- 1) желание опередить конкурентов;
- 2) давление потребителей;
- 3) давление собственников;
- 4) страсть к экспериментаторству;
- 5) давление западных партнеров;
- 6) давление работников;
- 7) давление поставщиков [1, с. 99].

Более того, преобладающее большинство руководителей, работающих в условиях реального рынка, предпочитает опережать конкурентов за счет активизации инновационного развития во всех сферах деятельности.

В целях исследования влияния на конкурентоспособность продукции предприятия инновационных траекторий выделяют следующие сферы деятельности предприятия:

- 1) технология производства (значительные изменения в программе выпускаемой продукции, освоение новых технологий, освоение стандартов качества ИСО);
- 2) финансовый менеджмент (новые системы управленческого учета, освоение новых методов финансирования проектов и стандартов финансовой отчетности);
- 3) маркетинг и сбыт (обретение новых российских и зарубежных партнеров и освоение новых каналов сбыта);
- 4) управление персоналом;
- 5) организационная политика (выделение новых подразделений и дочерних фирм, покупка иных предприятий).

Инертная основная масса предприятий, реализующая базовые инновационные рутинные, уступает по всем параметрам конкурентоспособности продукции своим более активным коллегам-конкурентам. Активизация инновационной деятельности является основным фактором повышения конкурентоспособности продукции.

Тем не менее превосходства в отдельных параметрах конкурентоспособности продукции не всегда достаточно для достижения общего превосходства конкурентоспособности предприятия.

Наиболее положительные результаты дает сосредоточенность на инновациях в сфере управления персоналом, что позволяет предприятиям получить высокие результаты конкурентоспособности продукции.

В условиях современного производства становится очевидным, что источник основных преимуществ предприятия заключается в людях как носителях определенных знаний, опыта и способностей. Интеллектуальный капитал становится важнейшей с точки зрения конкурентных преимуществ формой капитала, которым должна располагать современная компания.

Исследования специалистов по выявлению проблем при внедрении радикальных продуктовых инноваций предприятиями показали, что роль фактора сопротивления работников инновациям в современных условиях усиления конкуренции на рынке снижается (таблица 1).

Исследования проводились в разрезе трех групп предприятий Свердловской области:

- группа 1 – находящиеся в плохом экономическом положении;
- группа 2 – в удовлетворительном;
- группа 3 – находящиеся в хорошем положении.

Успешные предприятия меньше сталкиваются с субъективными проблемами реализации продуктовых инноваций. Проблемы с нежеланием менеджеров брать на себя ответственность за инновации остались лишь на одном из пяти успешных предприятий.

Таблица 1

Основные трудности при реализации продуктовых инноваций
на предприятиях

Трудности	Группа 1		Группа 2		Группа 3	
	%	ранг	%	ранг	%	ранг
Реализация мер по переходу в более высокий класс качества	70	2	77	1	73	1
Получение необходимого оборудования	74	1	69	2	64	2
Поддержание технологической дисциплины	51	3	48	3	42	4
Обеспечение максимального эффекта у потребителей от использования нашего продукта	51	4	43	5	39	5
Нежелание работников брать на себя ответственность за порученное дело	33	5	24	6	20	6
Синхронная перестройка работы смежников	29	6	45	4	45	3

Ряд проблем оказался аналогичным для предприятий всех групп. Более того, данные проблемы являются стандартными при освоении любых радикальных продуктовых новинок во всех странах:

- повышение класса точности изделий;
- поддержание технологической дисциплины.

Прежде чем приступить к характеристике теоретических и практических основ построения системы стимулов труда структурных подразделений предприятия, мы считаем необходимым сделать следующее замечание. Интуитивно понятно, что в силу разнообразия и специфики поведения функционально различных служб, система стимулирования поведения основных групп участников производственного процесса не может быть абстрактной и сквозной. Понятно, что в стимулах труда работников внутренних структурных подразделений должны находить отражение те проблемы,

которые стоят перед предприятием, и те задачи, которые решают руководители этого предприятия.

Степень адекватности действующей на предприятиях системы премирования специалистов предприятия и цехов мотивам инновационной деятельности предприятия (силам конкуренции по М. Портеру) и основным трудностям, с которыми сталкиваются руководители предприятия при внедрении радикальных продуктовых инноваций представлена в таблице 2.

Таблица 2
Анализ стимулов труда специалистов предприятий Свердловской области с позиций конкурентно-инновационного подхода

Стимулы труда	Силы конкуренции по М. Портеру			Основные трудности при внедрении продуктовых инноваций		
	Интенсивность внутриотраслевого соперничества	Рыночная власть потребителей	Рыночная власть поставщиков	Реализация мер по переходу в более высокий класс качества	Обеспечение максимального эффекта у потребителей	Поддержание технологической дисциплины
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
<i>1. Отрасль – машиностроение и металлообработка</i>						
<i>1.1. Крупные и средние предприятия</i>						
- Выполнение плана по показателям производственно-хозяйственной деятельности цеха более чем на 90%	-	-	-	-	-	-

**Совершенствование системы мотивации труда работников
предприятия на основе конкурентно-инновационного подхода**

Продолжение таблицы 2

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
- Выполнение плана по товарному выпуску подразделения	-	-	-	-	-	-
- Выполнение плана по основной номенклатуре предприятия	-	+	-	-	-	-
- Выполнение плана по номенклатуре цеха	-	-	-	-	-	-
- Выполнение плана по номенклатуре участка	-	-	-	-	-	-
- Ритмичность сдачи продукции	-	+	-	-	-	-
- Качество выпускаемой продукции	+	+	-	+	+	-
- Достижения планового % выработки на одного основного рабочего-сдельщика	+	-	-	-	-	-
- Высокий уровень выполнения производственного задания	+	-	-	-	-	-
- Срочность выполнения внеплановых заданий	-	+	-	-	-	-
- Творческий подход к выполнению задания	+	-	-	+	-	-
- Инициативность	+	-	-	-	+	-
- Социальный пакет	-	-	-	-	-	-
<i>1.2. Малые предприятия</i>						
- Выполнение производственной программы	-	+	-	-	-	-
- Выполнение норм труда	+	-	-	-	-	-
- Соблюдение трудовой дисциплины	-	-	-	-	-	-
- Соблюдение требований техники безопасности	-	-	-	-	-	-

Окончание таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7
- Бережное отношение к имуществу предприятия	-	-	-	-	-	-
- Качественное исполнение трудовых обязанностей	-	-	-	-	-	+
- Инициативность	+	-	-	-	+	-
- Повышение квалификации	-	-	-	+	-	+
- Социальный пакет	-	-	-	-	-	-
<i>2. Отрасль – пищевая промышленность</i>						
<i>2.1. Крупные и средние предприятия</i>						
- Выполнение месячного плана по выпуску продукции в натуральных показателях	-	+	-	-	-	-
- Социальный пакет	-	-	-	-	-	-
<i>3. Отрасль – химическая промышленность</i>						
<i>3.1. Крупные и средние предприятия</i>						
- Выполнение плана по ассортименту	-	+	-	-	-	-
- Снижение затрат на 1 руб. товарной продукции	+	+	-	-	-	-
- Социальный пакет	-	-	-	-	-	-
<i>4. Отрасль – строительство</i>						
<i>4.1. Крупные и средние предприятия</i>						
- Выполнение плана по прибыли	-	-	-	-	-	-
- Выполнение плана ввода в действие производственных мощностей и объектов	-	+	-	-	-	-
- Социальный пакет	-	-	-	-	-	-
<i>4.2. Малые предприятия</i>						
- Выполнение плана по объему продукции и услуг	-	+	-	-	-	-
- Социальный пакет	-	-	-	-	-	-

Совершенствование системы мотивации труда работников предприятия на основе конкурентно-инновационного подхода

С точки зрения задач нашего исследования, главным результатом анализа данных, представленных в таблице 2, является подтверждение несоответствия стимулов труда работников предприятия силам конкуренции по М. Портеру (мотивам инновационной деятельности) и отсутствие учета основных трудностей при внедрении продуктовых инноваций.

Таким образом, практика показывает значительные расхождения между возможностями трудовых коллективов внутрипроизводственных подразделений и тем, как они используются при решении задач активизации инновационной деятельности и повышения конкурентоспособности товаров и предприятия. Не случайно на современном этапе спрос предприятий на покупные новшества и инновации незначителен (таблица 3).

Таблица 3

Источники эффективных инноваций на предприятиях

Источник инноваций	Сфера деятельности	
	технология производства	контроль качества
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Изобретаем сами	74	23
Новые сотрудники	11	10
Консультанты	21	29
Поставщики	12	9
Литература	64	66
Контакты с производителями аналогичной продукции	5	44
Зарубежные партнеры	38	37
Иное	3	6
	освоение новых товаров и форм сбыта	управление персоналом
Изобретаем сами	47	58

Окончание таблицы 3

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Новые сотрудники	11	7
Консультанты	19	19
Потребители/конференции и семинары	45	45
Ярмарки и выставки/литература	74	54
Контакты с производителями аналогичной продукции	42	31
Зарубежные партнеры	31	18
Иное	3	0
	финансовый менеджмент	структуры управления
Изобретаем сами	16	10
Новые сотрудники	58	35
Консультанты	55	47
Конференции и семинары	26	28
Контакты с фирмами иных отраслей	21	26
Контакты с производителями аналогичной продукции	27	30
Зарубежные партнеры	0	3

На основе данных таблицы 3 можно также составить представление об информационных потоках, лежащих в основе создания и диффузии инноваций, по крайней мере, на наиболее успешных предприятиях российской промышленности.

Во-первых, в большинстве сфер деятельности собственное творчество остается одним из ведущих источников инноваций предприятия. Собственное изобретательство имеет первостепенное значение в технологическом развитии и в поиске новых форм управления персоналом.

Во-вторых, во всех сферах, кроме «технология производства», наблюдается устойчивое функционирование механизмов внутри-

отраслевого переноса инноваций. Это особенно заметно в области контроля качества, но и в других сферах, в частности, в освоении новых изделий, роль заимствования идей от партнеров-конкурентов высока.

В-третьих, в большинстве сфер остается важным источником «изучение литературы». В данную рубрику подпадают и специальные пособия, и текущая профессиональная периодика, и описание опыта других предприятий. Сохранившиеся на лучших предприятиях навыки отслеживания профессиональной литературы опровергают мнение об информационной замкнутости российского производства.

В-четвертых, крайне невелика доля переноса инноваций между смежниками по технологическим цепочкам. Если потребители еще играют определенную роль как источник идей для новых продуктов и оказывают заметное давление в сторону совершенствования продуктов и процессов, то поставщики практически не играют особой роли в переносе инноваций в сфере технологии производства и контроля качества. Это еще раз подтверждает трудность «перестройки работы смежников», достижения приемлемого уровня качества по всей цепочке.

В-пятых, невелика доля идей, приносимых новыми сотрудниками. Это означает, что даже на наиболее эффективных предприятиях продолжают действовать механизмы отторжения идей, приносимых «чужаками». Это одновременно свидетельствует и о том, что значительная часть новшеств и инноваций по-прежнему иницируется «сверху вниз».

В-шестых, анализ источников инноваций на предприятиях свидетельствует о важности совершенствования мотивации труда работников предприятия и стимулирования активности на всех этапах инновационной деятельности предприятия:

– на этапе поиска, отбора и приобретения на мировом, национальном и региональном рынках новшеств, технологически-инновационной продукции на местном рынке технологических инноваций;

– на этапе прикладных исследований и опытно-конструкторских работ;

– на этапе освоения новшеств и промышленного производства инноваций;

– на этапе серийного производства инновационной продукции;

– на этапе маркетинга и сбыта конкурентоспособной продукции.

В условиях формирования новых механизмов хозяйствования, ориентированных на рыночную экономику, перед промышленными предприятиями встает необходимость работать по-новому, считаясь с законами и требованиями рынка, овладевая новым типом экономического поведения, приспособливая все стороны производственной деятельности к меняющейся ситуации. В связи с этим возрастает вклад каждого работника в конечные результаты деятельности предприятия, в первую очередь, с учетом его должностных обязанностей.

Так, в соответствии с «Квалификационным справочником должностей руководителей, специалистов и других служащих» на инженера (специалиста) возлагаются функции [2, с. 57–59]:

1. Работа в области научно-технической деятельности по проектированию, строительству, информационному обслуживанию, организации производства, труда и управления.

2. Участие в исследовательской работе, разработке проектов и программ предприятия с последующим внедрением результатов в производство.

3. Организация работы по повышению научно-технических знаний сотрудников предприятия.

4. Контроль за соблюдением установленных требований, действующих норм, правил и стандартов.

Инженер несет ответственность за неисполнение (ненадлежащее исполнение) следующих должностных обязанностей (таблица 4, гр. 1).

Таблица 4

Соответствие должностных обязанностей и стимулов
труда инженера (специалиста)

Должностные обязанности инженера (специалиста)	Стимул труда		
	выполнение плана по выпуску продукции	выполнение плана по номенклатуре	выполнение плана по прибыли
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Выполнять с использованием средств вычислительной техники, коммуникаций и связи работы в области научно-технической деятельности по проектированию, строительству, информационному обслуживанию, организации производства, труда и управления, метрологическому обеспечению, техническому контролю и т. п.	-	-	-
Разрабатывать методические и нормативные документы, техническую документацию, а также предложения и мероприятия по осуществлению разработанных проектов и программ	-	-	-
Проводить технико-экономический анализ, комплексно обосновывать принимаемые и реализуемые решения, изыскивать возможности сокращения цикла выполнения работ (услуг) и т. п.	-	-	-

1	2	3	4
Участвовать в работах по исследованию, разработке проектов и программ предприятия (подразделений предприятия) и т. д.	-	-	-
Изучать и анализировать информацию, технические данные, показатели и результаты работы, обобщать и систематизировать их, проводить необходимые расчеты	-	-	-
Составлять графики работ, заказы, заявки, инструкции, пояснительные записки, карты, схемы, другую техническую документацию, а также установленную отчетность по утвержденным формам и в определенные сроки	-	-	-
Оказывать методическую и практическую помощь при реализации проектов и программ, планов и договоров	-	-	-
Осуществлять экспертизу технической документации, надзор и контроль за состоянием и эксплуатацией оборудования	-	-	-
Следить за соблюдением установленных требований, действующих норм, правил и стандартов	-	-	-
Организовывать работу по повышению научно-технических знаний работников	-	-	-
Способствовать развитию творческой инициативы, рационализации, изобретательства, внедрению достижений отечественной и зарубежной науки, техники, использованию передового опыта, обеспечивающих эффективную работу предприятия	-	-	-

Примечание. Знак «+» означает соответствие стимулов труда должностным обязанностям инженера; знак «-» – несоответствие.

Из таблицы 4 видно, что принятые на предприятиях Свердловской области стимулы труда (см. табл. 2) неадекватны должностным обязанностям специалиста, в том числе инновационным.

Как было показано выше, в подавляющем большинстве случаев инициатором инновационной деятельности выступает руководство предприятия. Инновационные проекты, внедряемые на предприятиях, чаще всего predeterminedены существующими представлениями руководителей о предприятии: его целях, размере, кадровом составе, техническом оснащении, организационной структуре. Эти представления определяют как выбор направления инновационной активности, так и характер, глубину и способы внедрения инноваций.

Главный смысл мотивационного механизма инновационной деятельности не принуждение индивида к выполнению рабочих операций, а пробуждение в нем интереса к самой деятельности, становление чувства хозяина. Особенностью мотивационного механизма творчества является сознательность, личностно значимая оценка деятельности. Поэтому мотивационный механизм творческой активности некоторые элементы теряет, но в целом становится значительно глубже, богаче, опосредованнее, сложнее, чем мотивационный механизм трудовой деятельности.

Мотивационный механизм творческой активности интегрирует лучшие черты различных подсистем мотиваций. Кроме того, мотивация творческой активности – ядро экономической мотивации; она представляет наиболее глубокое содержание любой специальной мотивации. Со становлением труда как творчества начался процесс превращения мотивации творчества во всеобщий механизм привлечения к деятельности.

Конкурентно-инновационный подход к управлению в условиях дуальности экономической цели предприятия делает возможным выделить в качестве самостоятельных три направления в деятельности предприятия.

1-е направление. Формирование конкурентных преимуществ предприятия (в соответствии со стратегическим планом):

1. Формирование конкурентных преимуществ предприятия за счет новшеств.

- 1.1. Объем покупок на рынке новшеств.
- 1.2. Объем собственных разработок.
- 1.3. Научно-технический эффект новшеств:

- покупок;
- собственных разработок

- 1.4. Степень использования покупок новшеств:

- в 1-й год;
- во 2-й год;
- в 3-й год.

2. Формирование конкурентных преимуществ предприятия за счет инноваций.

2.1. Объем покупок на рынке инноваций, в том числе на рынке технологических инноваций.

- 2.2. Степень использования покупок инноваций.

2-е направление. Повышение конкурентоспособности продукции и предприятия (по тактическим планам):

1. Конкурентоспособность продукции по предприятию в целом и темпы ее роста.

2. Конкурентоспособность предприятия

2.1. Доля товарных групп предприятия на рынке и темпы ее роста.

- 2.2. Доля на рынке предприятия в целом и темпы ее роста.

3-е направление. Максимизация прибыли предприятия (по оперативным планам):

1. Рентабельность продукции и темпы ее роста.

2. Эффективность использования потенциала предприятия и темпы ее роста.

- 2.1. по труду;

- 2.2. по предметам труда;

- 2.3. по средствам труда.

Использование представленной системы оценочных показателей конкурентно-рыночного эффекта и инновационной деятельности позволяет предприятию уменьшить степень риска за счет снижения неопределенности и повысить качество принимаемых

управленческих решений по критерию активизации инновационной деятельности работников предприятия [4, с. 35].

Как известно, процессы и виды деятельности на предприятии, а также осуществляющие их структурные подразделения неодинаковы по своему функциональному назначению, по вкладу в повышение конкурентоспособности предприятия, по объему полномочий и уровню управления, к которому они принадлежат. Поэтому необходимо осуществить декомпозицию показателей-стимулов предприятия в разрезе его структурных подразделений. При этом показатели-стимулы предприятия должны составить основу сбалансированной системы показателей структурных подразделений, адаптированной с учетом специфических особенностей их деятельности.

Несмотря на кажущуюся самоочевидность необходимости стимулирования повышения конкурентоспособности товаров и предприятия, при более тщательном ее анализе возникают неожиданные трудности и парадоксы. Они возникают сразу, как только мы попытаемся решить, какие именно показатели должны быть выбраны для оценки результатов деятельности структурных подразделений. В самом деле, совокупность интересов внутренних структурных единиц и возможных предпочтений предприятия может быть широка и многообразна. В реальном процессе выбора в любом случае участвует только некоторая часть потенциально возможных предпочтений. В связи с этим возникает естественный вопрос: как происходит отбор предпочтений, каковы критерии выбора.

Нами предлагаются следующие основные требования.

1. Строгая целевая направленность – показатели-стимулы труда работников структурных подразделений должны вести к достижению целевых конечных показателей предприятия. Поэтому они должны удовлетворять обоснованную потребность предприятия в соответствующем уровне показателей его цехов и служб.

2. Системный подход – обеспечение согласованности целей, задач и показателей в разрезе всех структурных подразделений.

3. Инновационное обеспечение показателей-стимулов для всех структурных подразделений собственными силами и силами других подразделений, которое представляет собой конкурентные задания по активизации их инновационной деятельности.

4. Учет тенденций и способности к росту предприятия в целом и его отдельных структурных подразделений.

5. Достижимость – обеспеченность ресурсами.

6. Контроль за ходом выполнения показателей и оперативная корректировка плановых заданий при отклонении отдельных существенных параметров.

Премирование целесообразно производить за каждый показатель в отдельности. Учет показателей следует вести нарастающим итогом с начала года. При невыполнении показателей премирования нарастающим итогом при выполнении его за отчетный месяц следует выплачивать 50% начисленной суммы, остальная часть премии – при выполнении до конца текущего года, допущенного ранее отставания.

Премия руководителям и специалистам предприятия и структурных подразделений должна выплачиваться при условии выполнения плана предприятия (структурного подразделения) по прибыли и по объему продаж.

Отсюда видно, что при отборе и формировании стимулов труда руководителей и специалистов предприятия и его структурных подразделений нами реализована дуальность экономической цели предприятия.

Существенным в этой схеме является то, что в ней цели предприятия как внешняя составляющая в ситуации выбора стимулов труда для структурных подразделений должны претворяться через альтернативы выбора, а вся необходимая для осуществления выбора информация о деятельности внутрипроизводственного подразделения детерминироваться предпочтениями непосредственно предприятия. Сам же процесс выбора, соответственно, должен состоять в том, чтобы свести эти два его компонента воедино, т.е. оценить имеющиеся альтернативы в свете наиболее актуальных предпочтений

для предприятия, и затем систематически сравнивать полученные результаты между собой.

С позиций конкурентно-инновационного подхода система стимулов труда призвана быть направлена не только на внутреннюю среду, но и на использование товаров рынка новшеств и инноваций, конкурентных преимуществ территории, в том числе местного рынка технологических инноваций. Так, размер премии для работников – потенциальных заказчиков на инновационно-технологическую продукцию должен быть поставлен в прямую зависимость от величины экономии на инвестициях, потребных на разработку и освоение новых технологий на предприятии собственными силами.

В рамках предлагаемых стимулов труда внутренние структурные подразделения становятся системой, самонастраивающейся на активизацию инновационной и рыночной деятельности. Работу служб и цехов можно представить как настройку стимулов труда по параметрам предприятия в соответствии с функциями и задачами структурного подразделения в текущем периоде и на перспективу.

В заключение следует отметить, что конкурентно-инновационно ориентированные стимулы труда решают одновременно задачу активизации инновационной деятельности и повышения спроса на новшества и инновации. Это означает, что они служат достижению целей государства по сокращению сроков передачи новшеств как продуктов научной деятельности в сферу производства, т.е. повышению эффективности государственных ресурсов, направляемых на финансирование национальной и региональных инновационных систем.

Библиографический список к главе 6

1. Гурков И.Б. Инновационное развитие и конкурентоспособность. Очерки развития российских предприятий / И.Б. Гурков. – М.: ТЕИС, 2003.
2. Должностные инструкции. – М.: ПРИОР, 2002.

3. Ефремов В.С. Стратегическое планирование в бизнес-системах / В.С. Ефремов. М.: Финпресс, 2001.

4. Иовлева О.В. Конкурентно-инновационный подход к управлению предприятием / О.В. Иовлева // Проблемы управления в социально-экономических системах: теория, методология, практика: монография / гл. ред. О.В. Мишулина. – Чебоксары: ИД «Среда», 2019.

5. Иовлева О.В. Конкурентно-инновационный эффект деятельности предприятия / О.В. Иовлева // Социально-экономическое развитие России: сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции с международным участием / под ред. Э.В. Фомина. – Чебоксары: ИД «Среда», 2020.

6. Портер М.Э. Конкуренция: учеб. пособие / М.Э. Портер; пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2000.

ГЛАВА 7

РЕПРЕССИВНАЯ ПОЛИТИКА СОВЕТСКОГО ГОСУДАРСТВА В ОБЛАСТИ ЗАЩИТЫ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РУБЛЯ В 1920–1950-е гг. (ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ, УГОЛОВНЫЙ И МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТЫ)

DOI 10.31483/r-100383

Как известно, финансовая деятельность любого государства представляет собой часть единого механизма социального управления и является разновидностью государственной деятельности, имеет публичный характер и в силу своей важности требует особой защиты и правовой охраны от посягательств на нее.

Денежно-кредитная система Советского государства характеризовалась единством в рамках которой создавались деньги, регулировалось и контролировалось их обращение, происходила их концентрация и последующее распределение и перераспределение в масштабах всей экономики, осуществлялись расчеты между предприятиями, организациями и учреждениями, участниками товарно-денежного оборота, регулировались валютные отношения страны с другими государствами и т. д.

Финансовая экспансия в государство потенциальной агрессии всегда выступала как средство подрыва его экономики и, следовательно, военно-промышленной инфраструктуры и боевого потенциала. При этом приоритетно рассматриваются в качестве своих потенциальных союзников организованные преступные группировки, профессиональные преступники и отдельные лица, действующие в сфере нелегального валютного бизнеса. Опасность данного вида преступной деятельности заключается прежде всего в том, что появление в товарно-денежном обороте даже в незначительном

объеме ничем не обеспеченных поддельных денежных знаков способствует инфляции и, как следствие, – снижение жизненного уровня населения [2, с. 98].

Опасность фальшивомонетничества общество осознавало всегда. Например, в 1662 г. в Московском государстве вспыхнул Медный бунт, вызванный войной между Англией и Голландией, ростом фальшивомонетчества и скупкой меди правительством и Д. Милославским. Во время Отечественной войны 1812 г. по мере продвижения войск Наполеона типографии для печатания фальшивых российских денег оборудовались сначала в Дрездене, затем в Варшаве и, наконец, в Москве. Когда после окончания войны сенат России произвел замену ассигнаций на денежные билеты нового образца, оказалось, что из 832 миллионов находившихся в обращении банкнот, свыше 70 миллионов были поддельные. Во время русско-японской войны 1904 -1905 гг. в Корею и Маньчжурию получили распространение изготовленные Японией фальшивые русские рубли [1, с. 18]. «Как ни многочисленны бедствия, в результате которых королевства, княжества и республики идут к упадку, самыми сильными, – писал известный деятель дореволюционной России М.П. Герасименко, – являются четыре: раздоры, смертность, неурожайность и обесценение монеты. Первые три так очевидны, что все их сознают, четвертое же, т. е. обесценение монеты, познается только немногими и лишь глубоко рассуждающими, потому что оно поражает и разрушает государства не сразу и бурно, а медленно и скрыто» [3, с. 99–100].

В годы иностранной военной интервенции и Гражданской войны осуществлялось свободное, зачастую неконтролируемое присутствие в обороте национальной и иностранной валюты, а также всевозможных денежных суррогатов, выпускаемых различного рода самопровозглашенными «правительствами», «комитетами», «батьками» и т. п. Так, например, в Армавире были выпущены в оборот денежные боны с принудительным курсом обмена. При этом за относительно короткий срок в платежном обороте было обнаружено фальшивых бонов на сумму пять миллионов рублей [1, с. 24]. Разведки ряда западноевропейских государств нео-

Репрессивная политика советского государства в области защиты и обеспечения устойчивости рубля в 1920–1950-е гг. (финансово-экономический, уголовный и международно-правовой аспекты)

днократно пытались использовать фальшивые деньги и в качестве средства борьбы против Советской власти. Так для формирования Добровольческой армии в одной из тайных типографий Берлина было отпечатано три миллиона фальшивых рублей. Этой «продукцией» снабжались группировки различной политической ориентации, действовавшие на территории Советской России. Во время интервенции на Дальнем Востоке японские военные власти также выпускали поддельные рубли [1, с. 24].

Сама преступность экономической направленности посягает на установленный порядок управления экономическими процессами и экономические права граждан, юридических лиц и государства в целом. Экономическую преступность образует совокупность нескольких составов преступлений, предусмотренных уголовным законодательством. Так Уголовный кодекс РСФСР 1922 г. и 1926 г. содержал в своей особенной части преступления экономической направленности в разделах об особо для Союза ССР преступлениях против порядка управления (п. 2 гл. 1), иных преступлениях против порядка управления (гл. 2), преступлениях хозяйственных (гл. 5). Уголовное законодательство Советской России относило фальшивомонетчество к особо для Союза ССР опасным преступлениям против порядка управления. Ст. 59⁸ УК РСФСР предусматривала ответственность за подделку или сбыт в виде промысла поддельной металлической монеты, государственных казначейских билетов, билетов Государственного банка СССР, государственных ценных бумаг, а равно подделку или сбыт в виде промысла поддельной иностранной валюты. Санкция устанавливала высшую меру социальной защиты – расстрел с конфискацией имущества, с допущением при смягчающих обстоятельствах понижения до лишения свободы на срок не ниже двух лет с конфискацией всего или части имущества

Кредитно-финансовая сфера в Советском государстве периода реформ 1920–1930-х гг. являлась одной из наиболее пораженных экономической преступностью. В связи с этим профилактическая карательная деятельность значительно повышала защищенность

денежно – кредитной системы страны от поступления фальшивых денежных знаков и поддельных ценных бумаг. Объектом изготовления или сбыта поддельных денег или ценных бумаг выступала кредитно-денежная система СССР, а в случаях подделки валюты иностранных государств и кредитно-денежная система этих стран. Рассматриваемое преступление подрывало устойчивость государственных денег, затрудняло регулирование денежного обращения. Особую опасность оно приобретало в условиях оживления рынка, товарно-денежных отношений и экономических связей с развитыми капиталистическими странами в период НЭПа и индустриализации советской промышленности по своей сути означающий своеобразный промышленный переворот, выражающийся в трансформации аграрной страны в сверхиндустриальную супердержаву.

Переход к нэпу не мог не сказаться на финансовой системе страны. Товарно-денежные отношения, на которых стала строиться новая экономическая политика, не могли обойтись без четко налаженных финансов. Введение свободной торговли и свободных цен спровоцировало рост инфляции. Если с середины 1919 до середины 1921 г. курс рубля упал в 800 раз, то только за 1921 г. он упал в тысячу раз. Один довоенный рубль в конце года стоил 80 тысяч. Для того, чтобы восстановить и стабилизировать финансовую систему, нужно было решить задачу сбалансированности доходов и расходов. Поэтому, прежде всего, были приняты меры к сокращению расходов. Тем не менее, только экономией решить проблему было невозможно. Необходимо было обеспечить функционирование различных источников поступления средств в государственную казну. Для этого был использован давно испытанный способ – налоги. Комплекс мероприятий в этом направлении наметил Декрет ВЦИК от 10 октября 1921 г. «О мерах по упорядочению финансового хозяйства» [15, с. 257–260]. Директивы правительства нацеливали государственные органы на использование преимущественно именно прямых налогов, которые помогали бороться с буржуазией и нэпманами. Прямые налоги не позволяли этой категории хозяйствующих субъектов сосредотачивать у себя большие средства.

Репрессивная политика советского государства в области защиты и обеспечения устойчивости рубля в 1920–1950-е гг. (финансово-экономический, уголовный и международно-правовой аспекты)

Названные мероприятия подготовили проведение денежной реформы, которая началась уже в конце 1921 г. с замены денежных знаков на новые, образца 1922 г. Обмен производился из расчета 1 новый рубль на 10 тыс. старых. В 1923 г. были выпущены еще одни новые денежные знаки, которые обменивались на знаки 1922 г по курсу 1:100. В это же время появились банкноты – червонцы, обеспеченные золотом, иностранной валютой и легко реализуемыми товарами. Золотое содержание червонца было приравнено к 1 золотнику 78,24 доли чистого золота (7,74234 г.), то есть такое же, как и в дореволюционной десятирублевой монете. Иными словами, он равнялся к 10 руб. золотом. В соответствии с декретами ЦИК и СНК СССР от 5 и 22 февраля 1924 г. в обращение были выпущены государственные казначейские билеты достоинством в 1, 3, 5 руб., а также серебряная монета [7, с. 107]. Эти деньги были конвертируемыми, они свободно обменивались на основные иностранные валюты по довоенному курсу царского рубля (1 американский доллар равен 1,94 рубля) [9, с. 285]. В дальнейшем Госбанк осуществил эмиссию червонцев в виде банковских билетов купюрами в 1, 2, 3, 5, 10 и 25 червонцев. Причем банковские билеты этого номинала только лишь на 25% обеспечивались драгоценными металлами, а не только одним золотом, а на остальные 75% – краткосрочными векселями и легко реализуемыми товарами. Такая операция была проведена для того, чтобы проводить эмиссию червонцев с расчетом на адекватность количества выпускаемых в обращение банковских билетов потребностям товарооборота [11, с. 334]. Иными словами, они носили кредитный характер и выпускались в пределах потребностей денежного оборота [7, с. 107]. В 1923 г. выпуск денежных знаков для покрытия бюджетного дефицита был ограничен, а с 1924 г. прекращен. В результате советский бюджет был сбалансирован. Правда, через несколько лет дефицит бюджета снова появился, но он уже не превышал норм, существовавших даже в наиболее развитых странах. В целом денежная реформа, проведенная в 1922–1924 гг. оказала благотворное влияние на укрепление экономики СССР и способствовала росту

банковских ресурсов. Таким образом, государство получило возможность реализовывать единую кредитно-денежную политику, а также строить внешне – политические и экономико-торговые отношения с зарубежными странами.

Сложность и масштабность решаемых на данном историческом этапе задач обусловило необходимость использования органов государственной безопасности и внутренних дел в борьбе с экономическим шпионажем, контрабандой, фальшивомонетничеством и особенно в концессионной деятельности, что, несомненно, имеет огромное значение в современных условиях. Это именно те сферы, где экономические подразделения обеспечивали нормальное функционирование хозяйственной жизни, боролись с такими явлениями, которые подрывали экономику страны. В противодействие мероприятиям Советского государства по восстановлению народного хозяйства усилия внутренней и внешней контрреволюции были направлены в сферу экономики. Шпионаж, диверсия, вредительство, спекуляция, взяточничество, контрабанда, изготовление фальшивых денег – вот основные проявления подрывной деятельности в тот период в сфере экономики [13, с. 48].

Уже со второй половины 1922 г. в ОУР НКВД РСФСР стали поступать данные о сбыте фальшивых денежных знаков. Только за май – июнь 1922 г. Петроградский уголовный розыск зарегистрировал 55 случаев подделки денежных знаков, а за весь год – 121 [19, с. 74]. В результате проведенных оперативно-розыскных мероприятий было установлено, что изготовлением и сбытом поддельной валюты занимается крупная организация, имеющая несколько хорошо оборудованных фабрик и многочисленную, глубоко конспирированную агентуру по сбыту. Было также установлено, что руководство организацией находится на Украине. В ходе проверки данных в Киеве была обнаружена фабрика, которая существовала в течении нескольких лет и изготавливала деньги всех достоинств и образцов, а в момент обнаружение с конвейера сходили купюры номиналом в 10 тыс. руб. образца 1922 г. При этом выяснилось, что киевское производство имело секретные связи с государственной

Репрессивная политика советского государства в области защиты и обеспечения устойчивости рубля в 1920–1950-е гг. (финансово-экономический, уголовный и международно-правовой аспекты)

бумажной фабрикой г. Добрудар в Гомельской области, откуда поставлялась «гознаковская» бумага.

В мае 1923 г. были вскрыты и другие дочерние предприятия, занимающиеся преступной деятельностью в финансовой сфере. В Киеве обнаружена организация, изготавливающая поддельную «гознаковскую» бумагу, пригодную для печатания денег уже образца 1923 г. и банкнот достоинством в один червонец. В Переяславле Подольской губернии установлено функционирование фабрики, изготавливающей денежные знаки образца 1922 г. Обе преступные организации поддерживали связи с Киевом, Харьковом, Одессой, Москвой и Петроградом. Руководители фальшивомонетческого бизнеса имели агентуру среди служащих железной дороги, кассиров, артельщиков, торговцев и других категорий, при помощи и содействии которых осуществлялся сбыт. В большинстве случаев суррогаты обменивались на ценности, партии скота в Киеве, Харькове, Одессе, Переяславле, Житомире, Белой церкви, Москве, Петрограде, Самаре, Саратове, Пензе, Курске, Калуге, Омске, Вятке, Астрахани, Владимире, Витебске и других городах страны. Таким образом, видно, что в сферу рынков сбыта входили все имеющие стратегическое экономическое значение регионы Европейской части, Поволжья и даже Сибири. При дальнейшем проведении оперативных мероприятий аналогичные фабрики были обнаружены в Москве, Воронеже, Самаре, Омске, Гомели, Николаеве, Виннице, Харькове. Расследование показало, что во главе фабрик стояли лица, разыскиваемые УУР Республики и находящиеся в тесной связи между собой и общей организацией фальшивомонетчиков. По делу было арестовано 150 чел. инициаторов и наиболее активных соучастников. Дознание составило 20 томов [20].

Обращают на себя внимание не только масштабы и география преступной деятельности, сколько то, что все фабрики были оборудованы с использованием новейших для того времени технологий для изготовления как российской валюты, так и иностранной – долларов, франков и др. Но главным является то, что фабрики выпускали денежные знаки образца 1923 г. в купюрах 10 тыс. руб.

достоинства, еще не выпущенных на момент обнаружения фабрик в оборот Народным комиссариатом финансов и даже те, которые к выпуску были не предназначены. Последнее обстоятельство заставляет со всей очевидностью предположить, что в руководстве и в первую очередь среди инженерно-технических работников НКФ и Гознака имелись лица, явно осуществляющие контрреволюционную экономическую деятельность, направленную на подрыв финансовой системы только что образованного Союза ССР.

Даже в августе 1927 г в розыском Циркуляре ЦАУ отмечалось, что по сведениям НКФ многие сотрудники бывшего наркомата продовольствия, имевшие на руках казенные деньги, не покрыли своей задолженности, причем часть этих сотрудников скрылись и их место нахождения неизвестно. Здесь же отмечаются случаи мошеннического получения денег по поддельным почтовым переводам (фальшивые авизо. – *М.Ж.*) из почтово-телеграфных контор, в частности в Московской, Богородской, Костромской, Тверской губерниях. При этом местом отправления значились ст. Сасево Рязанской губернии и станции Карамышево и Чихачево Тверской губернии. Всего таким образом было получено 6315 руб. В ходе проведенного расследования было установлено, что подброска почтовых переводов могла произойти или в почтовых вагонах в пути следования по железной дороге, или в момент их сортировки в Москве в почтово-телеграфных конторах вокзалов и на Главпочтамте [21]. Такие действия могли быть совершены только при условии хорошего знания правил экспедиции, шифров, регистратуры и т. д. Это также дает основание утверждать, что указанные махинации были делом рук одной группы лиц, в которую входил кто-либо из сотрудников почтамта, как бывших, так и советских работников.

Анализ архивных источников позволяет предложить вывод о целенаправленности и спланированности финансовой экспансии, начавшейся массированно именно с момента начала осуществления денежной реформы, имеющей целью не только стабилизацию советской валюты, но и обеспечения политики восстановления – НЭПа. Действительно, если в 1920 г. за подделку денежных знаков ОУР Центрального Административного Управления НКВД РСФСР

Репрессивная политика советского государства в области защиты и обеспечения устойчивости рубля в 1920–1950-е гг. (финансово-экономический, уголовный и международно-правовой аспекты)

никто не был привлечен к ответственности, то уже в 1921 – 62 чел., в 1922 – 327, а только за первое полугодие 1923 г. – 324 чел. В первом квартале 1923 г. по РСФСР возникло 120 дел о фальшивомонетчестве и было арестовано 157 чел. в Москве, на Украине, в Закавказье, Донской области, Сибири и Татарской Республике. По этим делам было изъято свыше 1200000 фальшивых денег образца 1923 г [22]. А всего по стране: если в первом квартале 1921 г. за подделку денежных знаков было привлечено к ответственности 3751 чел., то в первом квартале 1922 г. уже 7533, или в 2 раза больше [23].

Масштабы преступности и проведение эффективной борьбы с ней вызвали необходимость взаимодействия и координации деятельности всех правоохранительных органов с объединением имеющихся оперативных и следственных материалов ГПУ, уголовного розыска и милиции в одном специально созданном для этого аппарате. В августе 1923 г. в служебной записке начальника Центрального Административного Управления НКВД РСФСР Сергиевского и начальника ОУР Центрального Административного Управления Николаевского предлагалось целесообразным создать его «...в виде «тройки» в составе начальника Экономического управления ГПУ, начальника УУР и представителя НКЮ под председательством представителя СНК и ЦИКа СССР для центра, а для мест – под председательством представителя Губисполкома». В целях обеспечения наиболее успешной деятельности «троек» признавалось необходимым как в центре, так и на местах наделить их правами следственных органов, а для расширения осведомительной сети «тройка» должна иметь достаточные для этих целей средства [24]. По материалам записки 24 августа 1923 г. было принято решение об учреждении «троек» в центре и на местах, которые и призваны были стать центральным звеном в организации борьбы с фальшивомонетчеством.

Из докладной записки, адресованной начальнику активного подотдела ОУР ЦАУ НКВД следует, что несмотря на «энергичную борьбу «троек» и уголовного розыска, на тяжкие кары, налагаемые

на виновных (Коллегия ОГПУ – высшую меру наказания и концентрационные лагеря на большие сроки 5–10 лет, Губсуды – высшую меру наказания и заключение со строгой изоляцией на такие же сроки), фальшивомонетчество не только не уменьшилось, но к концу 1924 г. даже и увеличилось в своей распространенности» [25]. Более того, отмечено, что с выпуском в 1923 г. в обращение металлической монеты прибавилась подделка 10, 15 и 20 коп. денежных единиц, реже – банковского серебра в 1 руб. и 50 коп. Было выявлено, что существовали различные способы подделки государственной валюты. Так, например, из казначейских билетов типографическим способом подделывались купюры достоинством в 3 и 5 руб., при этом достоинством в 3 руб. часто печатались на простой бумаге без водяных знаков. Банкноты же либо подделывались полностью, либо переделывались в 1 червонец из купюры 3,5 или 10 червонца путем переделки цифрового обозначения. Поддельные банкноты печатались типографским способом на поддельной бумаге, на которой выделялись водяные знаки, но еще чаще на настоящей госзнаковской бумаге. В регионах хотя и редко, но встречались подделки с использованием акварельных красок.

В тезаурусе нашего исследования нельзя не обратить внимания на социальный состав фальшивомонетчиков. В своей основной массе, как свидетельствуют архивные документы, это были представители «бывших людей» – бывшие хозяева, бывшие служащие (словом, те, кто обладал необходимыми знаниями и владел методикой и технологией изготовления валюты), которые собирались в крупные шайки. Среди подельников были и опытные рецидивисты. Крупными регионами – распространителями подделок, как видим, выступали их столицы, центральные и черноземные губернии, а также Северо-Кавказский край, Чеченская Автономная область, Ново-Николаевская губерния, Дальневосточный край, Украина и Белоруссия.

Проведенный автором анализ деятельности центральной «тройки» за период с 1 сентября 1923 г. по 1 января 1925 г. показал ее целенаправленность, комплексность, дифференцированность в разрешении дел и в целом высокую для 1920-х гг. эффективность.

Репрессивная политика советского государства в области защиты и обеспечения устойчивости рубля в 1920–1950-е гг. (финансово-экономический, уголовный и международно-правовой аспекты)

Так за указанный период поступило 167 дел, раскрыто 143 организации, рассмотрено в Коллегии ОГПУ 104 дела, передано в суд – 3. Общее число обвиняемых составило 1349 чел., из них было привлечено к ответственности коллегией ОГПУ – 756. Несомненно, особый интерес вызывает характер и объем репрессии по рассмотренным делам. Так, к высшей мере наказания было приговорено 367 чел., к заключению в концлагерь на 10 лет – 111, на 5 лет – 83, на 3 года – 66, на 1 год лишения свободы – 3, выслано – 14, приговорено условно – 24 чел. Иными словами говоря, чуть более 50% привлеченных к ответственности были репрессированы с применением высшей меры социальной защиты, а 5,4% осужденных получили ниже низшего предела, предусмотренного УК. По 104 делам обвинялось 755 чел., из которых рабочие составляли 101, крестьян – 290, бывших мещан – 246 (32,5%), бывших дворян – 13 (1,72%), прочих – 106 [26].

Согласно Постановлению Президиума ЦИК СССР от 1 апреля 1924 г., принятому по докладу ОГПУ о борьбе с фальшивомонетчеством, в целях быстрого производства следствия и усиления борьбы с фальшивомонетчеством Коллегии ОГПУ предоставлялось право внесудебного рассмотрения дел вплоть до вынесения высшей меры наказания в отношении лиц, занимающихся изготовлением, сбытом и хранением фальшивых денежных знаков [27].

Уже в первых числах января 1925 г. была ликвидирована одна из крупнейших организаций, возглавляемая опытным фальшивомонетчиком Орловым-Давыдовым (он же Петров, Морозов, Савушкин, Федоров). Всего было арестовано 25 чел. Преступная группа существовала с 1921 г. и занималась выпуском не только банкнот номиналом в 5 червонцев образца 1923 г., но и английских фунтов номиналом в 5 и 10 единиц. В Москве, Курске, Орле, Ростове, Николаеве, Новочеркасске и других городах были задержаны сбытчики с большими партиями фальшивых денег, изъято специальное оборудование для обеспечения технологического процесса. В середине января в Москве была ликвидирована организация под руководством Вавринского в числе 4 чел. Было изъято

клише для выработки банковских билетов в 1 червонец за разными сериями и номерами, а также клише для штампового изготовления 50 коп. монет [28].

Аналогично действовали «тройки» на местах: В Таганроге была ликвидирована крупная организация, печатающая казначейские билеты достоинством в 3 руб.; в Полтаве – 1 червонец, в Омске – 15 и 20 коп.; в Красноярске – 10 и 20 коп.; в Иркутске – 20 коп.; в Оренбурге – 10, 20 и 50 коп. В последнем случае организацию возглавлял известный фальшивомонетчик Яковлев, в 1907 г. состоящий на службе в охранном отделении Одессы, а в 1908 г. – Харькове. Даже в Семипалатинске фальшивомонетчики наладили производство банкнот в 1 и 10 червонцев [29].

Как мы отмечали ранее, еще одной ярко выраженной криминологической особенностью изучаемого вида преступной деятельности является ее связь с закордонными антисоветскими организациями и разведывательными службами иностранных государств [5, с. 67]. Не случайно, когда в декабре 1924 г. НКВД РСФСР обратился в Малый Совнарком с ходатайством о передаче дел по фальшивомонетчеству из «тройки» в уголовный розыск, и тот своим решением упразднил «тройку» 30 декабря, ОГПУ выступило с крайне отрицательной реакцией, подчеркнув – идет финансирование и налаживание фальшивомонетчества из-за рубежа различными антисоветскими группами в Германии, Китае, Манчжурии. «ОГПУ считает, вообще, выступление НКВД с этими вопросами преждевременным и не оправдывавшимися никакими деловыми соображениями» [30]. Кроме того, обратим внимание на то, что ОГПУ являлся общесоюзным органом, а УУР НКВД РСФСР. Передача дел в УУР повлекла бы за собой неоправданное распыление сил в борьбе со столь опасным видом преступлений против порядка управления, что связано было с распределением этой работы между НКВД союзных республик. Поэтому Наркомат финансов и Госбанк поддержали протест ОГПУ и 6 марта 1925 г. Малый СНК СССР восстановил «тройку». Надо сказать, что статистика уголовного розыска и ОГПУ имела расхождения. Так по данным УУР в 1923 г. проходило 1854 дела о фальшивомонетчестве (раскрыто

Репрессивная политика советского государства в области защиты и обеспечения устойчивости рубля в 1920–1950-е гг. (финансово-экономический, уголовный и международно-правовой аспекты)

526), а по ОГПУ только 505 (127); в 1924 г. – 852 (278) и 480 (167) соответственно; в 1925 г. – 819 (336), в ОГПУ же раскрыто 301; в 1926 г. – 499(157), ОГПУ раскрыто 255 [31].

В июне 1924 г. в Женеве была учреждена «Международная лига борьбы против III Интернационала» (или так называемая «Лига Обера»), названная по имени швейцарского адвоката Т. Обера. Штаб – квартира лиги располагалась в Женеве, но наиболее активную деятельность осуществляли ее центры во Франции, Англии, Германии и некоторых других странах. В это трудное для СССР время они пошли на экономическую диверсию – изготовление в невиданных масштабах фальшивых советских денег и засылку их в Союз ССР. В декабре 1925 г. в одном из парижских ресторанов собралась группа лиц, в числе которой был шведский миллионер Э. Нобель, германский генерал Гофман, известный фашист Белл, а также трое лиц грузинской национальности: Карумидзе, Садатерашвили и Кедия, еще в царской России известные как фальшивомонетчики. Они встретились для того, чтобы обсудить вопросы, касающиеся финансового внедрения в экономику Советской России. Э.Л. Нобель, как известно, с 1904 г. владел рядом предприятиями на Кавказе, был главой товарищества нефтяного производства «Бранобель» и имел целью их вернуть [4]. Грузинские эмигранты стремились к тому, чтобы извлечь прибыль из кавказской нефти. Что касается генерала М. Гофмана, то в прошлом, как представитель германского верховного руководства, он принимал участие в известных брестских переговорах. Итогом этой встречи было создание «Комитета освобождения Грузии» и рассмотрение вопросов, связанных с расширением политических связей грузинских националистов. Здесь же впервые была высказана мысль о том, чтобы попытаться изготовить фальшивые червонцы и тем самым нанести удар по финансовой системе СССР. Сегодня известно, что главным инициатором этой встречи была «Лига Обера» [14, с. 98–100].

В начале марта 1925 г. в Москве органами ОГПУ была ликвидирована еще одна организация фальшивомонетчиков во главе с

неким Стахурковым в числе 17 чел., занимавшихся выпуском поддельных казначейских билетов достоинством в 5 руб. В феврале в Краснодаре местной «тройкой» была ликвидирована крупная организация фальшивомонетчиков, возглавляемая Трофимовым (он же Диамант, Филиппов, Корецкий), занимавшаяся подделкой казначейских билетов. В Ростове-на-Дону правоохранительные органы обезвредили преступную группу, специализирующуюся на выпуске поддельных 20 коп. монет. В Тамбове в феврале 1925 г. была арестована преступная группа, выпускающая суррогатные 10, 15, 20 и 50 коп. монеты. И, наконец, в апреле того же года в столице потерпела крах еще одна преступная группировка во главе с Анисимовым, которая занималась продажей гознаковой бумаги и была связана с организациями фальшивомонетчиков с 1922 г [32].

30 марта 1925 г. была обнаружена кража банкнот и казначейских билетов из кладовой I Сортировочной мастерской московской фабрики Гознака на сумму 180763 руб. [33]. Расследование показало, что к совершению преступления причастны не только сотрудники охраны, но и руководство предприятия. Стоит обратить внимание в связи с предстоящим «Шахтинским делом», что еще в мае 1925 г. в Донбассе была тоже ликвидирована организация, занимавшаяся выпуском казначейских билетов, номиналом в 3 руб. В Воронеже была раскрыта крупная организация, в которую входило 20 чел., выпускающая казначейские билеты 5 руб. достоинства [34].

В июне 1925 г. Коллегия ОГПУ рассмотрела дело №32499 о деятельности организации фальшивомонетчиков, ликвидированной в Томске, которую возглавлял гр. Лещевой. В группу входило 10 чел., которые чеканили серебряные монеты достоинством в 1 руб. и 50 коп. Коллегия приговорила одного из участников преступного сообщества к высшей мере социальной защиты, к лишению свободы с содержанием в концлагере сроком на 5 лет – 2, на 2 года – 1, к лишению свободы на срок 3 года – 1, на 1 год – 2, условно осуждено – 1, освобождено от наказания 2 чел. Данная детализация свидетельствует о дифференциации наказания в зависимости от роли соучастников, что предполагает тщательный разбор обстоятельств дела [35].

Репрессивная политика советского государства в области защиты и обеспечения устойчивости рубля в 1920–1950-е гг. (финансово-экономический, уголовный и международно-правовой аспекты)

В сентябре 1925 г. в Сталинграде было арестовано 5 чел., специализирующихся на выпуске 5 руб. банкнот. Сбыт фальшивых денег шел на территории Саратовской, Самарской, Харьковской и других губерний. В ходе следствия было установлено, что руководил группировкой Локшеев, который еще в 1920 г. в Ростове принимал участие в фабрикации фальшивых документов, за что был приговорен к расстрелу, но ему удалось скрыться [36]. Но наиболее крупным успехом правоохранительных органов явилась ликвидация на территории Северо-Кавказского края 4 фабрик по производству фальшивой валюты. Было арестовано 50 чел. во главе со старым фальшивомонетчиком Экашевым. Банда специализировалась на выпуске поддельных банкнот 1 и 3 червонцев достоинства и 5 руб. казначейских билетов. В ходе проведения розыскных мероприятий было установлено 70 чел. сбытчиков продукции в разных городах СССР. Кроме того, по делу проходило ряд ответственных работников ЧК – ОГПУ, Прокуратуры и Губрозыска, прикрывающие деятельность преступной организации. При обыске обнаружено 20 клише, произведенные с начала деятельности Экашева в 1917 г. [37].

Даже военными трибуналами в 1925 г. за подделку денежных знаков и ценных бумаг было привлечено к ответственности 43 чел. [38]. В конце января 1926 г. в Саратове было задержано 23 чел. по подозрению в организации подпольной фабрики по производству фальшивых денег. Однако выяснилось, что они являлись аферистами – «кукольниками», совершавшими мошеннические действия по сбыту фальшивых банкнот. Аналогичная группа в количестве 19 чел. была задержана и в Батайском районе Ростовской области. Интересно, что в начале декабря того же года в Чите была раскрыта организация фальшивомонетчиков во главе с неким Латышевым, которая намеривалась изготавливать фальшивые доллары и английскую валюту. Однако приступить к преступной деятельности не смогли, так как были арестованы, а оборудование изъято органами ОГПУ [39].

Только за один месяц с 1 февраля по 1 марта 1927 г. на Коллегии ОГПУ и Особом совещании при Коллегии было заслушано 6 дел о фальшивомонетчестве. Виновные были осуждены к заключению в концлагерь и условному наказанию [40]. По состоянию на 1 июня того же года на Особом совещании при Коллегии ОГПУ было рассмотрено 54 дела, по результатам которых 5 чел. было приговорено к расстрелу, остальные – к различным срокам лишения свободы, некоторые дела были переданы в народные суды. Так, например, в суд было передано дело К., который обвинялся в изготовлении фальшивых банкнот одночервонцевого достоинства [41]. В конце апреля 1928 г. арестованный ОГПУ бандит Кузнецов показал, что в Астрахани проживает некий Сухов, имевший ранее судимость за совершение кражи из церкви, который еще в 1922 г. познакомился с одним из криминальных авторитетов, проживающим в Саратове. Последний занимался изготовлением фальшивых червонцев. Дело было вскрыто в Астрахани осенью 1926 г. По нему было привлечено к ответственности около 40 чел., из них 30 было расстреляно [42].

Таким образом, мы видим, что борьба с преступной экспансией фальшивых денежных суррогатов с советскую экономику шла в основном по пути жестких организационных и карательных мер, опирающихся на действующее законодательство и опыт политики «военного коммунизма». Следует при этом обратить внимание на факт того, что подобного рода меры находили поддержку у значительной части населения страны, испытывающего потребность в реализации гуманистических целей Октябрьской 1917 г. революции. Подчеркнем, что не голословным являлась и конституционно установленная задача «...подавления буржуазии...», сопротивление которой проводимым преобразованием проявлялось и в финансовой сфере.

Отметим еще один аспект карательной политики Советского государства, который сегодня зачастую остается вне поля внимания ученых. Деятельность описанных выше «троек» носила не репрессивный характер, ибо они не были наделены правами внесудебных органов, а выполняли роль учреждений, координирующих

Репрессивная политика советского государства в области защиты и обеспечения устойчивости рубля в 1920–1950-е гг. (финансово-экономический, уголовный и международно-правовой аспекты)

и направляющих деятельность правоохранительных органов по борьбе с фальшивомонетчеством. К сожалению, и профессиональные исследователи не всегда обращают на это внимание. Высоко оценивая работу этих «троек» О.Б. Мозохин, к сожалению, не сосредотачивает на этом взгляд читателя [13, с. 158].

Противники Советской власти использовали любые средства для подрыва экономики СССР. Решение, принятое «Лигой Обера», о которой мы писали выше, было претворено в жизнь. Печатание фальшивых червонцев началось сначала в Мюнхене, а потом во Франкфурте-на-Майне. Склад готовых фальшивок был организован в Берлине, на квартире бывшего русского офицера Трапезникова. Первая партия была отпечатана осенью 1926 г. в количестве 15 тыс. фальшивых банкнот, купюрами в 1, 2 и 10 червонцев [14, с. 104]. Но уже 16 ноября 1928 г. в Ленинграде задержали А.К. Гринберга, у которого обнаружили 222 фальшивых 10 руб. купюр. Следствие пришло к выводу, что Гринберг кроме сбыта фальшивых денег занимался разведывательной деятельностью. Во время допроса 17 ноября его подельщик Ш. заявил: «В дополнение к моим предыдущим показаниям должен добавить – мне известно, что председатель монархического объединения в Данциге Глазенап посылал в СССР людей с разведывательной целью». Позже 19 ноября он добавил: «Цель моих переходов в СССР: 1) сбор сведений об экономическом состоянии СССР, о состоянии Красной Армии, о настроениях разных групп населения, о строительстве и о состоянии военного флота; 2) создание контрреволюционных кадров на территории СССР и организация массового террора (восстаний)». Он должен был, перейдя границу, в первую очередь убить кого-либо из советских граждан, завладеть его документами и таким путем легализоваться. После этого он должен был заняться сбором шпионских сведений, а затем поехать на Украину для организации повстанческих отрядов. Весной 1929 г. рассмотрение этого дела Военной коллегией Верховного суда РСФСР было завершено. Учитывая особую социальную опасность совершенных преступлений, – указывалось в приговоре, – Верховный суд РСФСР при-

говорил их к расстрелу. Один из соучастников, не знавший о замыслах Ш. и дававший откровенные показания, был приговорен к 10 годам заключения [14, с. 109–110].

С помощью организации, которой руководил связанный с английской разведкой бывший царский генерал Глазенан, в СССР перебросили партию в 12 тыс. экземпляров фальшивых червонцев. Однако операция была сорвана органами госбезопасности. После ее провала германская полиция провела обыск в типографии города Франкфурт-на-Майне, где печатались фальшивки. В ходе него было обнаружено почти 120 тыс. полуготовых банкнот и огромные запасы бумаги с водяными знаками [1, с. 28–29], необходимые для их изготовления краска и оборудование, которых бы хватило на печатание еще 1200000 фальшивых червонцев [14, с. 111].

Согласно Международной конвенции от 20 апреля 1929 г. по борьбе с подделкой денежных знаков [17, с. 40–53], ратифицированной СНК СССР 3 мая 1931 г., государства – участники установили ответственность за подделку не только собственных денег, но и находившихся в обращении денег всех этих государств [6, с. 93]. Необходимость международного сотрудничества в борьбе с фальшивомонетчеством была обусловлена взаимозависимостью денежных систем различных государств, поскольку денежные знаки одних стран могут беспрепятственно ввозиться на территорию других стран и, в случае их подделки, подрывать валютный обмен. Не вызывает сомнения факт того, что в условиях становления советской индустрии и формирования военно-промышленного комплекса СССР, борьба с фальшивомонетчеством приобретала особую значимость, так как была непосредственно связана с обеспечением финансового суверенитета государства. Как совершенно справедливо отмечается в очерке по истории МВД России «Нэповская политическая и экономическая модели уже к концу 1920-х гг. создали такой комплекс проблем, разрешение которых высшие эшелоны власти страны связывали исключительно с абсолютным огосударствлением экономики, политики и управления» [12, с. 189].

Репрессивная политика советского государства в области защиты и обеспечения устойчивости рубля в 1920–1950-е гг. (финансово-экономический, уголовный и международно-правовой аспекты)

В результате кредитной реформы 1930–1932 гг. были ликвидированы акционерные банки, а в последующем и кредитные кооперативы. Постановление ЦИК и СНК СССР от 30 января 1930 г. «О кредитной реформе» устанавливало, что Госбанк призван сосредоточить в своих руках все краткосрочное кредитование. Тем не менее, как замечает В.Ю. Катаонов «трудно говорить об абсолютной монополии Госбанка». В 1930-е гг. в отдельных регионах ощущался недостаток в наличности и некоторые предприятия выпускали для выплат работникам собственные денежные знаки [8, с. 228]. Это не могло не создавать условий для возможности криминальной деятельности.

Последнее обстоятельство частично нашло свое выражение в мерах по проведению социальной санитарии общества в 1935–1938 гг. Не случайно с учреждением приказом НКВД СССР от 27 мая 1935 г. при НКВД – УНКВД республик, краев и областей, подчиненных непосредственно центру, внесудебных «троек», в частности «милиейских», к их подсудности были отнесены дела лиц, имеющих судимости за уголовные преступления и не порвавшие с преступной средой, в том числе и фальшивомонетчики [10, с. 108].

Впоследствии Советское государство еще не раз сталкивалось с финансовой экспансией в экономику страны. Так, готовясь к войне с СССР, фашистская Германия с целью подрыва нашей экономики выпустила большое количество изготовленных с высоким качеством фальшивых советских денег, которые чрезвычайно трудно было отличить от настоящих. Во время войны на территориях европейских государств, освобожденных Красной Армией, военно-финансовые службы выпускали так называемые «оккупационные деньги». Указанные обстоятельства наряду с другими и обусловили сразу после окончания войны проведение денежной реформы.

В марте 1946 г. сессия Верховного Совета СССР приняла Закон СССР о пятилетнем плане восстановления и развития народного хозяйства. Придание названому документу статуса акта высшей юридической силы подчеркивало исключительную значимость выполнения задачи и особую ответственность всех субъектов

хозяйственной деятельности в деле ликвидации последствий оккупации. В этих условиях не случайно приоритетным объектом преступных посягательств явилась экономика. Действующие в сфере экономики преступные шайки и группы распространяли свое влияние на ключевые отрасли и направления экономической деятельности, включая промышленность, торговлю, сельское хозяйство, финансы. Опасность имущественных и хозяйственных преступлений заключалась не только в причинении существенного материального ущерба обществу и гражданам, но и в способности к дестабилизации экономической системы в целом, что в свою очередь вело к срыву выполнения плана четвертой пятилетки и необходимости принятия помощи бывших союзников по антигитлеровской коалиции. Таким образом, борьба с экономической преступностью являлась необходимым условием не только для осуществления экономических преобразований, но и определяло судьбу дальнейшего развития страны в целом.

Денежная реформа, проведенная в ночь с 14 на 15 декабря 1947 г., была социально жесткой в первую очередь для спекулятивных элементов и граждан, которые по камин-то соображениям не решались хранить свои деньги в сберегательных кассах. Реформа была проведена в основном путем деноминации, то есть замены прежних денег на новые с изменением их номинала. Один новый рубль обменивался на 10 старых. Вклады в сберкассах пересчитывались по льготному курсу: до 3 тыс. руб. перерасчет производился по курсу один к одному, до 10 тыс.- 3 старых рубля на 2 новых, свыше 10 тыс. – 2 за 1. Была проведена конверсия государственных займов, причем облигации всех прежних обменивались на новые из расчета по номиналу 3 к 1. В результате основная масса населения не пострадала от реформы. В то же время динамика роста вкладов в сберегательные кассы, а также рассредоточение вкладов для обмена по льготному курсу свидетельствуют об утечке информации о подготовке реформы. Комиссия обкома ВКП(б), созданная во исполнение постановления ЦК ВКП(б) от 8 января 1948 г. об антигосударственных проступках некоторых руководящих работников районов Ленинграда и Ленинградской области при проведении

Репрессивная политика советского государства в области защиты и обеспечения устойчивости рубля в 1920–1950-е гг. (финансово-экономический, уголовный и международно-правовой аспекты)

денежной реформы, обнаружила и злоупотребления среди руководителей милиции региона. В частности, было вскрыто, что начальник Лужского РО МВД вложил после объявления Указа в сберкаассу 7891 руб. (был снят с занимаемой должности и исключен из членов ВКП(б)) [46], аналогично поступили и начальники Петроградского и Октябрьского РО МВД [47]. Показателен тот факт, что за. антигосударственные действия, выразившиеся в использовании служебного положений при проведении денежной реформы, начальнику ЛГМ И.И. Иванову бюро горкома ВКП(б) был объявлен выговор с занесением в учетную карточку [48].

В I квартале 1948 г. органами БХСС была активизирована работа по выявлению преступлений, связанных со злоупотреблениями в ходе проведения денежной реформы. С этой целью, наряду с усилением агентурных мероприятий, была проведена проверка в учреждениях Госбанка поступления сумм выручки от торговых и других организаций за 14 и 15 декабря 1947 г. В тех случаях, когда выявлялась резкая разница в сравнении с суммами выручки за предшествующее время в сторону их увеличения, все лица, сдавшие такие суммы тщательно проверялись. Это позволило вскрыть большое количество преступлений. Было обнаружено, что в сберкассах ряда районов города (Василеостровского, Дзержинского, Октябрьского, Петроградского и др.) принимались вклады от работников сберкасс и отдельных руководителей районного звена после установленных сроков. Так, например, 14 декабря 1947 г. после закрытия сберкасс были внесены вклады гр. С. – секретарем РК ВКП(б) в сумме 6800 руб.; гр. Н. – председателем исполкома Октябрьского района в сумме 1330 руб. и др. [49]. Все материалы были переданы следственным органам, а виновные привлечены к ответственности [50].

В связи с проведенными реформами 1947 г. на следующий год преступления, связанные с подделкой карточек декриминализировалась. Зато острее встал вопрос борьбы с фальшивомонетчиками. Было установлено, что фальшивые денежные знаки подразделяются на 3 группы: деньги, изготовленные немецкой и японскими

разведками; банкноты, изготовленные – литографским способом и фоторепродукционным; нарисованные от руки без применения технических средств. Если в 1947 г. в Ленинграде и области было зарегистрировано 69 фальшивых билетов 100 руб. достоинства [43], то в 1949 г. уже 32, или 3,9% к общему количеству изъятых по стране билетов 20 руб. достоинства [44]. Для обмена опытом и улучшения координации и взаимодействия в 1951 г. в ГУМ МГБ СССР вызывался начальник ОБХСС Ленинграда. Дело в том, что ранее в 1950 г. УБХСС ГУМ с учетом имеющихся агентурных материалов проводило работу по выявлению и ликвидации преступной деятельности крупных спекулянтов – валютчиков в ряде городов СССР, в том числе и в Ленинграде. В город была направлена группа, которая при участии местного ОБХСС привлекла к уголовной ответственности несколько крупных валютчиков [45]. Перечисленные выше мероприятия образовывали, условно говоря, внутреннюю сторону борьбы за финансовый суверенитет.

Внешняя форма обеспечения финансовой независимости в послевоенный период выразилась в том, что для сохранения стабильности своей финансовой системы СССР отказался вступить в Международный валютный фонд и Международный банк реконструкции и развития. С 1 марта 1950 г. СССР вышел из долларовой зоны и перевел курс рубля на золотую основу. Учитывая большое количество золотых запасов и неконвертируемость рубля это позволило поддерживать низкие внутренние цены, ежегодно снижать государственные розничные цены на продовольственные и промышленные товары и не допускать инфляционных процессов.

Предпринятый экскурс в историю борьбы за финансовую независимость России в XX в. позволяет сделать справедливый вывод о приоритетности политики руководства государства в этой сфере, стремлении всемерно обеспечить стабильность национальной валюты, в том числе и специфическими мерами карательной политики и государственного принуждения. Сегодня экономическая преступность также представляет угрозу для национальной безопасности Российской Федерации. По своей сущности – это явление асоциальное, обладающее разрушительными деструктивными

Репрессивная политика советского государства в области защиты и обеспечения устойчивости рубля в 1920–1950-е гг. (финансово-экономический, уголовный и международно-правовой аспекты)

и дисфункциональными свойствами, оказывающее отрицательное воздействие на процессы, протекающие в хозяйственной и социальной области деятельности государства. В современной России экономическая преступность не могла бы существовать в столь крупных масштабах, если бы не имела глубоко законспирированных связей как с коррумпированной политической верхушкой, так и преступным миром, если бы не пользовалась коллизией законодательства и в целом возможностями «дисбаланса правовой нормативности и правовой реальности» [16].

Технологический прогресс и инновации в полиграфии в настоящее время позволяют преступным сообществам и неорганизованным криминальным группам изготавливать и реализовывать поддельные банковские билеты Банка России и иностранной валюты. Термин «фальшивомонетчество» в настоящее время не используется уголовным законодательством России, однако в научной литературе им обозначаются преступления, за которые предусмотрена ответственность по ст. 186 УК РФ «Изготовление, хранение, перевозка или сбыт поддельных денег или ценных бумаг».

Интеграция России в мировую экономику и либерализация внутригосударственных рыночных отношений привели к резкому росту такого вида преступлений, как фальшивомонетничество. Согласно статистике, только, например, в 2002 г. было зарегистрировано 23581 преступное посягательство данного вида, что почти на 49,7% превышало показатель 2001 г [18]. Специалисты считают, что примерно такие же темпы прироста сохранялись в последующее десятилетие. По официальным данным в 2020 г. в Российской Федерации было обнаружено 48293 поддельных денежных знака Банка России, в том числе 33707 поддельных пятитысячных банкнот, 7480 поддельных банкнот номиналом 1000 руб. и 1450 поддельных банкнот номиналом 2000 руб. При этом наибольшее количество поддельных денежных знаков было обнаружено в Центральном федеральном округе, а наименьшее – в Дальневосточном федеральном округе [51].

Анализ складывающейся обстановки, связанной с изготовлением и сбытом фальшивой валюты, ее распространением по субъектам страны, позволяет прогнозировать дальнейшее обострение ситуации, что не может не сказываться на экономическом суверенитете Российской Федерации, являющемся основой суверенитета государственного, а также существенно угрожает валютному регулированию на уровне международного оборота. Последнее актуализирует интенсивность работы всей системы правоохранительных органов по эффективному обнаружению, пресечению и раскрытию преступлений в рассматриваемой области.

Библиографический список к главе 7

1. Болотский Б.С. Фальшивые деньги (фальшивомонетчество) / Б.С. Болотский, А.В. Гильмутдинов, В.Д. Ларичев [и др.]. – М.: Экзамен, 2002. – 383 с.
2. Гаевой А.И. Расследование фальшивомонетчества / А.И. Гаевой. – Краснодар: Краснодарская академия МВД России, 2004. – 98 с.
3. Герасименко М.П. Бумажные деньги / М.П. Герасименко. – СПб., 1889. – 210 с.
4. Джафаров К.И. Товарищество нефтяного производства братьев Нобель / К.И. Джафаров, Ф.К. Джафаров // Науковедение. – 2001. – №1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vivovoco.astronet.ru/VV/PAPERS/HISTORY/BRANOBEL.HTM>
5. Жаркой М.Э. НЭП и карательная политика Советского государства. Опыт исторического исследования практики реализации (1921–1929 гг.) / М.Э. Жаркой. – СПб.: Изд-во Политехнического университета, 2010. – 167 с.
6. Жаркой М.Э. Карательная политика как фактор стабилизации кредитно-денежной системы СССР (1920–1950-е гг.) / М.Э. Жаркой, В.В. Степанов // Сборник научных трудов Института экономики и права. – СПб.: РИД ИЭП, 2007. – 198 с.
7. Известия ЦК КПСС. – 1991. – №7.
8. Катасонов В.Ю. Экономика Сталина / В.Ю. Катасонов. – М.: ИД «Кислород», 2016. – 416 с.

Репрессивная политика советского государства в области защиты и обеспечения устойчивости рубля в 1920–1950-е гг. (финансово-экономический, уголовный и международно-правовой аспекты)

9. Конотопов М.В. История экономики / М.В. Конотопов, С.И. Сметанин. – М.: КНОРУС, 2001. – 352 с.
10. Курицын В.М. История государства и права России. 1929–1940 гг. / В.М. Курицын. – М.: Международные отношения, 1998. – 230 с.
11. Мартиросян А.Б. Сталин и репрессии 1920–1930-х гг. / А.Б. Мартиросян. – М.: Вече, 2008. – 412 с.
12. Министерство внутренних дел России: 1802–2002. Исторический очерк. Т. 2. – СПб.: Фонд «Ун-т»; МВД России; С.-Петербург. ун-т, 2002. – 602 с.
13. Мозохин О.Б. ВЧК – ОГПУ. Карающий меч диктатуры пролетариата / О.Б. Мозохин. – М.: Эксмо Яуза, 2004. – 448 с.
14. Польской Г.Н. Тайны «монетного двора» / Г.Н. Польской. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 256 с.
15. Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. Т. 1. – М.: Политиздат, 1967. – 783 с.
16. Ромашов Р.А. право: нормативность и девиантность / Р.А. Ромашов. – СПб.: Алетей, 2018. – 274 с.
17. Сборник действующих договоров, соглашений и конвенций, заключенных СССР с иностранными государствами. Вып. VII. – М.: Советское законодательство, 1933. – 232 с.
18. Скворцов С.Ф. Из практики борьбы с фальшивомонетчеством / С.Ф. Скворцов // Оперативно-розыскная работа. – 2003. – №4.
19. Ходяков М.В. Фальшивомонетчество в Петрограде – Ленинграде в 1917–1930-е гг. / М.В. Ходяков // История Петербурга. – 2001. – №2.
20. ГАРФ. Ф. Р-393. Оп. 45. Д. 7. Л. 106–107.
21. ГАРФ. Ф. Р-393. Оп. 73. Д. 8. Л. 73–74.
22. ГАРФ. Ф. Р-393. Оп. 45. Д. 7. Л. 107.
23. ГАРФ. Ф. Р-393. Оп. 45. Д. 27. Л. 21.
24. ГАРФ. Ф. Р-393. Оп. 45. Д. 7. Л. 107 об.
25. ГАРФ. Ф. Р-393. Оп. 59. Д. 5. Л. 1.
26. ГАРФ. Ф. Р-393. Оп. 59. Д. 5. Л. 4.

27. ГАРФ. Ф. 3316. Оп. 64. Д. 22. Л. 4.
28. ГАРФ. Ф. Р-393. Оп. 59. Д. 5. Л. 10.
29. ГАРФ. Ф. Р-393. Оп. 59. Д. 5. Л. 11–13.
30. ГАРФ. Ф. Р-393. Оп. 59. Д. 5. Л. 32.
31. ГАРФ. Ф. Р-393. Оп. 73. Д. 13. Л. 6.
32. ГАРФ. Ф. Р-393. Оп. 59. Д. 5. Л. 43–78.
33. ГАРФ. Ф. Р-393. Оп. 59. Д. 5. Л. 42.
34. ГАРФ. Ф. Р-393. Оп. 59. Д. 5. Л. 66–89.
35. ГАРФ. Ф. Р-393. Оп. 59. Д. 5. Л. 90–91.
36. ГАРФ. Ф. Р-393. Оп. 59. Д. 5. Л. 120.
37. ГАРФ. Ф. Р-393. Оп. 59. Д. 5. Л. 127.
38. ГАРФ. Ф. 9474. Оп. 1. Д. 12. Л. 68.
39. ГАРФ. Ф. Р-393. Оп. 73. Д. 13. Л. 1–3.
40. ГАРФ. Ф. Р-393. Оп. 73. Д. 13. Л. 7–10.
41. ГАРФ. Ф. Р-393. Оп. 73. Д. 13. Л. 24.
42. ГАРФ. Ф. Р-393. Оп. 78. Д. 74. Л. 25–26.
43. ГАРФ. Ф. 9415. Оп. 5. Д. 98. Л. 45.
44. ГАРФ. Ф. 9415. Оп. 5. Д. 106. Л. 32.
45. ГАРФ. Ф. 9415. Оп. 5. Д. 818. Л. 16.
46. ЦГАИПД СПб. Ф. 24. Оп. 2. Д. 6543. Л. 79.
47. ЦГАИПД СПб. Ф. 25. Оп. 2. Д. 6539. Л. 2.
48. ЦГАИПД СПб. Ф. 25. Оп. 2. Д. 6577. Л. 9.
49. ЦГАИПД СПб. Ф. 25. Оп. 2. Д. 6539. Л. 1а-2.
50. ГАРФ. Ф. 9415. Оп. 5. Д. 100. Л. 36.
51. Данные о поддельных денежных знаках, выявленных в банковской системе России в 2020 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cbr.ru/statistics/cash_circulation/den_zn/2020/ (дата обращения: 04.12.2021).

ГЛАВА 8

РЫНОК ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ УЧРЕЖДЕНИЙ МАЛОГО ГОРОДА

DOI 10.31483/r-100685

Введение.

В настоящее время образовательные услуги выступают как элемент экономического блага, а рынок образовательных услуг пользуется огромной популярностью и отличается разнообразием образовательных программ. Однако основным вектором, определяющим тенденции образовательной политики государства, является государственный образовательный заказ и социальный образовательный заказ.

Для понимания роли и места образовательной услуги в системе образования малого города необходимо рассмотреть сущность понятия «образовательная услуга».

Традиционно образовательные услуги рассматриваются как основной продукт деятельности системы образования. Подходы к определению этой категории образовательного рынка обусловлены комплексностью и многообразием процесса. В.В. Зыков, Л.В. Ивановина и А.П. Панкрухин рассматривают образовательную услугу как комплекс информации, которая должна передаваться человеку в виде знаний и практических навыков общеобразовательного и специального характера. И.А. Сучкова отмечает, что это и произведённый интеллектуальный продукт, адаптированный и переданный с помощью определенных образовательных методик. Признаки, обозначенные рядом исследователей, позволяют отделить образовательную услугу от других сфер. Ф. Котлер отмечает, что образовательной услугой может быть любое мероприятие, к примеру, отдельная лекция, учебный курс или полный курс переподготовки специалистов.

В Федеральном законе об образовании в Российской Федерации выделены основные образовательные услуги (ст. 66), так и до-

полнительные (ст. 75, 76). В нормативных документах образовательные услуги рассматриваются как определённый набор нематериальных благ, которые могут быть представлены гражданам. Общероссийский классификатор услуг населению включает услуги в системе дошкольного воспитания, в системе среднего образования, в системе высшего образования, в системе технической подготовки кадров, обучение населения на различных курсах и в кружках [28].

О.С. Баталова, Т.А. Половова, А.М. Стрижов, Т.Е. Штепа обозначают общие черты, характерные для образовательной услуги. Образовательные услуги – это продукт, отличающийся индивидуальностью и эксклюзивностью, он не накапливается и не перераспределяется как материальные продукты. Производство образовательной услуги, как и услуги, вообще, совпадает по времени и в пространстве с их потреблением. Учёные отмечают, что содержание образовательной услуги не может быть оценено в денежной форме, хотя в дальнейшем может принести материальные блага, а стоимость образовательных услуг оценивается сторонами договора, и потребитель образовательной услуги не может заранее знать результат своего обучения и т.д. [31].

Указанные признаки, указывают на то, что образовательная услуга направлена на удовлетворение духовных и интеллектуальных запросов личности и общества. Данный запрос может исходить, как и от потенциального потребителя, так и от других лиц (родителей, организации). Главное отличительной чертой является признак несохраняемости образовательных услуг. Считаем, что классификация признаков Т.А. Полововой, О.С. Баталовой наиболее широко раскрывает отличительные черты образовательной услуги [32].

Вопрос классификации образовательных услуг также вызывает единение у ученых. За основу взята классификация М.М. Романовой и А.А. Черновой по сфере решаемых задач (общеобразовательные программы, профессиональные программы и т. д.); по длительности предоставления образовательных услуг; по методам обучения; по способам оплаты; по формам предоставления образовательных услуг; по специализации и т.д. [18].

Цель исследования: рассмотрение особенностей формирования рынка образовательных услуг и анализа факторов, оказывающих влияние на формирование образовательных услуг (на примере г. Ирбит, Свердловской области).

Материал и методы исследования: материалами для анализа факторов, оказывающих влияние на формирование образовательных услуг малого города (на примере г. Ирбит, Свердловской области) стали нормативные документы образовательных организаций; областные и муниципальные программы развития системы образования региона; наблюдения авторов и анкетирование жителей города, потребителей образовательных услуг.

Результаты исследования и их обсуждение. Свердловская область занимает одну из лидирующих позиций по уровню развития системы образования в России. Рынок образовательных услуг области многообразен и отличается высокой степенью доступности. На 2020 г. в Свердловской области действует 1798 сетевых единиц, из них 1740 единиц – государственные (муниципальные) организаций дошкольного образования с численностью детей более 263,9 тыс. человек [7].

Система общего образования области включает в себя 1135 образовательных организаций всех форм собственности, численность обучающихся составляет более 515 тыс. человек. Структура организаций, осуществляющих образовательную деятельность по адаптированным основным общеобразовательным программам представлена 67 организациями.

Структура сети организаций профессионального образования представлена 124 организациями среднего профессионального образования, где обучаются более 117 тыс. человек. Функционирует 14 организаций высшего образования, 1 муниципальная организация высшего образования; 8 негосударственных организаций высшего образования. Общее количество студентов, обучающихся в государственных и негосударственных образовательных организациях высшего образования, расположенных на территории Свердловской области, в 2020 г. составляет 119 366 человек. Прием на

обучение по образовательным программам высшего образования составил 31 567 человек, выпуск – 23 929 человек.

Общая численность обучающихся, занимавшихся в организациях дополнительного образования Свердловской области, в 2020 г. составила 316 776 человек. По данным мониторинга, доля детей в возрасте от 5 до 18 лет, охваченных услугами дополнительного образования, составила 75,0%.

В целом, в Свердловской области развита образовательная система. Однако отсутствует целый ряд звеньев, обеспечивающих непрерывный характер образования; существует неравномерность распределения сети образовательных учреждений, недостаточно используются альтернативные формы организации образования; часть программ слабо ориентированы на резкие деформации рынка труда и острый дефицит квалифицированных рабочих.

В малых городах России с населением до 50 тысяч человек набор образовательных услуг представлен не в полной мере, а в отдельных случаях не отвечает всем требованиям. Так, на особенности рынка образовательных услуг Городского округа «город Ирбит» Свердловской области оказали влияние следующие факторы.

1. Исторические факторы обусловлены динамичным развитием в отдельные годы и снижением темпов развития в последние десятилетия. Ирбеевская слобода, основанная в 1631 году на месте слияние рек Ирбит и Ница Иваном Шипицыным (Спицыным), становится городом и центром торговли благодаря Ирбитской ярмарке. В советские годы город – индустриальный центр. Работают заводы спецтехники, мотоциклетный завод, химико-фармацевтический завод, стекольный завод, открываются молочный завод, хлебозавод, швейная и мебельная фабрики. В настоящее время градообразующими предприятиями являются ОАО «Ирбитский молочный завод», ОАО «Ирбитский химико-фармацевтический завод», ООО «ПК Ирбитский мотоциклетный завод» [8].

2. Демографические процессы. Для города характерна естественная убыль населения, до 2014 г. показатель рождаемости превышал смертность. За 2019 г. родилось 464 человека, что на 12,9% меньше 2018 года (524 человек), число умерших увеличилось на

1,3%. Численность населения уменьшилась с 37 859 (2014 г.) до 36 521 (2020 г.) человек. Миграционные процессы характеризуются оттоком населения, по итогам 2019 г. количество прибывших составило 969 человек в отличие от выбывших. Численность безработных граждан увеличилась на 32,9%.

3. Особенности социально-культурной политики города. В сеть образовательных учреждений г. Ирбита входит 33 организации, из них 8 школ, 20 детских садов, 3 учреждения дополнительного образования, 1 учреждение сопровождения. Ежедневно образовательные организации посещает более 7,6 тысячи обучающихся. В структуре расходов бюджета города удельный вес – образование составляет 55%. Деятельность системы образования города осуществляется в рамках четырех подпрограмм муниципальной программы «Развитие системы образования в Муниципальном образовании город Ирбит на 2017–2021 годы»: «Развитие системы дошкольного образования»; «Развитие системы общего образования»; «Развитие системы дополнительного образования». В городе реализована программа «Доступная среда» по созданию условий для получения детьми-инвалидами качественного образования». В целом политика Управления образования города направлена на совершенствование условий для реализации ФГОС, развитие практики использования сетевого взаимодействия, обеспечение доступности дошкольного образования, совершенствование условий для формирования независимой оценки качества деятельности организаций, совершенствование материально-технической базы образовательных организаций [11].

Дошкольное образование г. Ирбита направлено на создание условий развития инициативы и творческих способностей дошкольников на основе сотрудничества с взрослыми и сверстниками и соответствующим возрасту видам деятельности; на создание развивающей образовательной среды. Содержание основных программ дошкольных образовательных учреждений охватывает следующие образовательные области: социально-коммуникативное развитие; познавательное развитие; речевое развитие; художественно-эстетическое развитие; физическое развитие. Популярной среди родителей

является Программа «От рождения до школы», её используют несколько дошкольных образовательных учреждений. Региональная образовательная Программа «Мы живём на Урале» разработана «Институтом развития образования» и направлена на формирование общей культуры личности с учетом этнокультурной составляющей. В учреждения дошкольного образования города используются адаптированные образовательные программы для детей с ОВЗ, направленные на усвоение ими социального и культурного опыта (с расстройствами аутистического спектра, с задержкой психического развития, с умственной отсталостью (интеллектуальными нарушениями) и тяжелыми нарушениями речи) [3; 16; 23; 24].

Политика дошкольных организаций в предоставлении образовательных услуг направлена на обеспечение их доступности, соблюдение условий сохранения здоровья и реализацию государственных стандартов.

В общеобразовательных учреждениях города обучаются 4717 человек, общее количество работников – 501 человек, число педагогических работников – 308 человек [12]. Образовательными услугами общеобразовательных школ охвачено 100% детей школьного возраста, одним их показателей качества оказания услуги является доля выпускников, успешно сдавших единый государственный экзамен от обще численности выпускников.

Школы города кроме ФГОС реализуют ФГОС с ОВЗ (для детей с тяжелыми нарушениями речи, с задержкой психического развития) [27]. Содержание программ обеспечивает возможность овладения всеми видами доступной им предметно-практической деятельности, способами и приемами познавательной и учебной деятельности, коммуникативной деятельности и нормативным поведением. Кроме этого, учреждения предоставляют дополнительные образовательные услуги: начальная школа – «Азбука здоровья»; «Вдумчивое чтение»; «Волшебная палитра»; «Калейдоскоп наук»; «Музыкальный калейдоскоп»; «Работа с информацией»; «Умелые ручки»; «Умники и умницы»; «Учусь создавать проект»; «Чтение (Работа с текстом)»; «Чудеса в ладошке»; «Шахматы»; «Юный спортсмен» и другие [9].

Для учеников основного образования реализуются дополнительные услуги по программам «Вокал»; «Волшебный лоскуток»; «Друзья музея»; «Мини-футбол»; «Тропинка к своему Я»; «Туризм»; «Финансовая грамотность»; «Моя Россия – моя культура»; «Химический практикум»; «Биологический практикум»; «За страницами учебника химии»; «Информатика на пять»; «Юные патриоты»; «Шахматы»; «Современная хореография»; «Математика вокруг нас»; «За страницами учебника математики (5–6 классы)»; «Занимательная география» и другие [2; 19; 21; 22]. Особой популярностью по опросам у жителей города пользуются образовательная программа «Школа первоклассника»; «Хореография»; «Музей»; «Подготовительные курсы для поступления в высшие учебные заведения (обществознание)»; «Первые шаги в робототехнике»; «Робототехника»; «Мастерская-студия по лепке из глины «Фиаль» и другие [5].

Получение образование является важным и обязательным шагом этапом жизни каждого человека. Спрос и предложение на рынке образовательных услуг постоянно возрастает, разрабатываются новые учебные программы, вносятся изменения в существующие программы.

На рынке образовательных услуг города присутствуют большое количество «продавцов» образовательных услуг. По отзывам потребителей качество образовательных полностью удовлетворяет учеников и их родителей. Особенно устраивает то, что значительная доля услуг бесплатна.

На рынке образовательных услуг малого города присутствует конкуренция. У родителей сложилось позитивное представление об уровне комфортности школьной среды только некоторых образовательных учреждений города, учебный план этих школ содержит предметы, которые востребованы учащимися и их родителями. В частности, положительный отзыв получила МБОУ «Школа №1» города. Школа известна за пределами, как одно из самых старейших образовательных учреждений, которое предоставляет образовательные услуги по всем направлениям и пользуется популярностью у учащихся других школ [2; 10; 13]. Востребованы обра-

зовательные услуги МБОУ «Школа №5». На базе школы ведётся подготовка кадетского класса. Тематика курсов школы направлена на формирование культурной и исторической памяти, изучение и сохранение исторического наследия, гражданское и патриотическое воспитание. Кроме этого, в городе пользуется спросом образовательная программа «Школа первоклассника», «Хореография» [1; 25].

Полный спектр образовательных услуг, направленных на подготовку учеников к поступлению в учебные заведения предоставляет МАОУ «Школа №9» г. Ирбита Свердловской области: подготовительные курсы для поступающих на базе основного общего образования (физика, математика, русский язык, биология); подготовительные курсы «Вступительное сочинение в ВУЗ» [14].

Отдельное внимание заслуживают образовательные услуги МАОУ «Школа №9» и МАОУ «Школа №10», которые предоставляют к реализации образовательные программы «Робототехника» и «Первые шаги в робототехнике». Предусмотрены индивидуальные и групповые проекты с учащимися, интересующимися техническим творчеством [4; 6].

Образовательная среда Городского округа «город Ирбит» представлена широким спектром образовательных учреждений с достаточным выбором образовательных программ по самым популярным направлениям. Однако публично жители города указывают на отсутствие в учреждениях дошкольного образования программ по изучению правил дорожного движения и основ финансовой грамотности; в некоторых школах отсутствуют подготовительные курсы для будущих первоклассников.

В городе в целом сформирована одна из наиболее развитых образовательных систем. Вместе с тем отсутствует целый ряд звеньев, обеспечивающих непрерывный характер образования на протяжении всей жизни человека, и это, в свою очередь, приводит к тому, что потенциал системы образования не в полной мере работает на инновационное развитие экономики и повышение качества жизни.

Библиографический список к главе 8

1. Адамбаева Л.А. Дополнительная общеобразовательная программа для детей общеразвивающей направленности «Школа первоклассника» / Л.А. Адамбаева; муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение городского округа «город Ирбит» Свердловской области «Основная общеобразовательная школа №5», 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://школа5.уoirbit.рф>

2. Аршинов Р.С. Рабочая программа внеурочной деятельности «Занимательная география» / Р.С. Аршинов; муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение Городского округа «город Ирбит» Свердловской области «Средняя общеобразовательная школа №1», 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://irbitschool1.my1.ru>

3. Веракса Н.Е. Примерная образовательная программа дошкольного образования «От рождения до школы» / Н.Е. Веракса, Т.С. Комарова, М.А. Васильева; муниципальное бюджетное дошкольное образовательное учреждение городского округа «город Ирбит» Свердловской области «Детский сад №1», 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ds1irbit.ru>

4. Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа «Робототехника» / муниципальное автономное общеобразовательное учреждение городского округа «город Ирбит» Свердловской области «Средняя общеобразовательная школа №10», 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://irbit10.uralschool.ru>

5. Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа по лепке из глины мастерской-студии лепки из глины «Фиаль» / муниципальное автономное общеобразовательное учреждение городского округа «город Ирбит» Свердловской области «Средняя общеобразовательная школа №13», 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://13.site365.ru>

6. Дополнительная общеразвивающая образовательная программа «Первые шаги в робототехнике» / муниципальное автономное общеобразовательное учреждение городского округа «город

Ирбит» Свердловской области «Средняя общеобразовательная школа №9», 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://9irbit.uralschool.ru>

7. Закон «Об образовании в Свердловской области» / СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

8. История города Ирбит [Электронный ресурс] / Администрация городского округа «город Ирбит» Свердловской области: офиц. сайт. – Ирбит, 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://moirbit.ru>

9. Левытченкова В.Л. Рабочая программа внеурочной деятельности «Я сдам ОГЭ» (математика) / В.Л. Левытченкова; муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение городского округа «город Ирбит» Свердловской области «Средняя общеобразовательная школа №1», 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://irbitschool1.my1.ru>

10. Масनावиев В.В. Рабочая программа внеурочной деятельности «Финансовая грамотность» / В.В. Масनावиев; муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение городского округа «город Ирбит» Свердловской области «Средняя общеобразовательная школа №1», 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://irbitschool1.my1.ru>

11. О результатах деятельности главы муниципального образования город Ирбит, деятельности администрации муниципального образования город Ирбит и иных подведомственных органов местного самоуправления за 2019 год: ежегодный отчет главы муниципального образования город Ирбит Н.В. Юдина / Администрация городского округа «город Ирбит» Свердловской области: офиц. сайт. – Ирбит, 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://moirbit.ru>

12. Образование // муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение городского округа «город Ирбит» Свердловской области «Средняя общеобразовательная школа №1»: офиц. сайт. – Ирбит, 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://irbitschool1.my1.ru>

13. Образовательная программа «Дополнительное образование детей и взрослых» / муниципальное автономное общеобразовательное учреждение городского округа «город Ирбит» Свердловской области «Средняя общеобразовательная школа №9», 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://9irbit.uralschool.ru>

14. Платные образовательные услуги МАОУ «Школа №10» / муниципальное автономное общеобразовательное учреждение городского округа «город Ирбит» Свердловской области «Средняя общеобразовательная школа №10», 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://irbit10.uralschool.ru>

15. Платные образовательные услуги МАОУ «Школа №9» / муниципальное автономное общеобразовательное учреждение городского округа «город Ирбит» Свердловской области «Средняя общеобразовательная школа №9», 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://9irbit.uralschool.ru>

16. Подведомственные организации / Управление образованием Городского округа «город Ирбит» Свердловской области: офиц. сайт. – Ирбит, 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://yoirbit.pf>

17. Проект «Ступени успеха» / муниципальное автономное общеобразовательное учреждение городского округа «город Ирбит» Свердловской области «Средняя общеобразовательная школа №10», 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://irbit10.uralschool.ru>

18. Путинцева А.М. Рынок образовательных услуг, понятия элементы, основные направления развития [Текст] / А.М. Путинцева // *Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты.* – 2017. – С. 172–177.

19. Рабочая программа внеурочной деятельности «Я сдам ОГЭ» (обществознание) / муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение городского округа «город Ирбит» Свердловской области «Средняя общеобразовательная школа №1», 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://irbitschool1.myl.ru>

20. Серикбаев М.Ж. Социальные сети как эффективный маркетинговый инструмент в продвижении образовательных услуг

[Текст] / М.Ж. Серикбаев // Инновационные процессы в современной науке. – 2017. – С. 318–324.

21. Сивкова Л.Г. Рабочая программа внеурочной деятельности «Биологический практикум» / Л.Г. Сивкова; муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение городского округа «город Ирбит» Свердловской области «Средняя общеобразовательная школа №1», 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://irbitschool1.my1.ru>

22. Сивкова Л.Г. Рабочая программа внеурочной деятельности «За страницами учебника химии» / Л.Г. Сивкова / муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение городского округа «город Ирбит» Свердловской области «Средняя общеобразовательная школа №1», 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://irbitschool1.my1.ru>

23. Сосновских Н.В. Дополнительная общеобразовательная программа «Музейное дело» / Н.В. Сосновских; муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение городского округа «город Ирбит» Свердловской области «Основная общеобразовательная школа №5», 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://школа5.уoirбит.рф>

24. Толстикова О.В. Образовательная программа с учетом специфики национальных, социокультурных и иных условий, в которых осуществляется образовательная деятельность с детьми дошкольного возраста «Мы живем на Урале» / О.В. Толстикова, О.В. Савельева; муниципальное бюджетное дошкольное образовательное учреждение городского округа «город Ирбит» Свердловской области «Детский сад №1», 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ds1irbit.ru>

25. Толстых Н.С. Дополнительная общеобразовательная программа «Хореография» [Электронный ресурс] / Н.С. Толстых; муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение городского округа «город Ирбит» Свердловской области «Основная общеобразовательная школа №5», 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://школа5.уoirбит.рф>

26. Фахреева В.В. Характеристика рынка образовательных услуг дополнительного образования России [Электронный ресурс] / В.В. Фахреева // Социальное и экономическое развитие АТР: проблемы, опыт, перспективы: материалы научно-практической конференции (Комсомольск-на-Амуре, 17–26 апреля 2018 г.). – 2018. – С. 235–241 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://amgpggu.ru>

27. Федеральные государственные образовательные стандарты / Официальный сайт Министерства науки и высшего образования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fgos.ru>

28. Федеральный закон от 29.12.2012 №273-ФЗ (ред. от 07.03.2018) «Об образовании в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

29. Федеральный закон от 29.12.2012 №273-ФЗ (ред. от 07.03.2018) «Об образовании в Российской Федерации» (ст. 10 глава 2) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

30. Хрушков В.Г. Рабочая программа внеурочной деятельности «Шахматы» / В.Г. Хрушков; муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение городского округа «город Ирбит» Свердловской области «Средняя общеобразовательная школа №1», 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://irbitschool1.myl.ru>

31. Шевченко О.М. Сущность и особенности образовательной услуги / О.М. Шевченко // Маркетинг в России и за рубежом. – 2011. – №3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dis.ru/library/523/29772>

32. Ягуткина Е.С. Стратификация образовательных услуг в социально-стабильном регионе [Текст] / Е.С. Ягуткина // Успехи современной науки и образования. – 2017. – №3. – С. 167–169.

ГЛАВА 9

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ПРОАКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ВОССТАНОВЛЕНИЕМ ОБОРУДОВАНИЯ НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

DOI 10.31483/r-100741

Деятельность нефтегазодобывающих предприятий осуществляется на большой территории в сложных природно-климатических условиях. С учетом специфики деятельности особое внимание заслуживает система управления процессом восстановления оборудования. Этой проблеме посвятили свои труды многие российские ученые.

По мнению А.Х. Ибрагимовой, «в деятельности нефтегазодобывающего предприятия основополагающим является адекватное выстраивание организационной структуры управления и структуры рынка в действующих условиях» [1].

Е.Г. Катышева считает, что «разработка месторождений сопровождается множеством проблем, обусловленных неоднородностью залежей углеводородов, высокой обводненностью нефти, неразвитостью инфраструктуры и другими» [2].

В.А. Крюков не исключает, что «повышение добычи нефти и газа на работающих месторождениях сопровождается внедрением наукоемких инновационных технологий, позволяющих увеличить среднесуточный дебет скважин и обеспечить наиболее полное извлечение запасов сырья» [3].

А.Е. Тасмуханова в своем исследовании утверждает, что «в условиях рыночной экономики эффективность деятельности нефтегазодобывающих предприятий зависит от предвидения на краткосрочную и долгосрочную перспективу, а не только от размера капиталовложений» [4].

При оценке достоверных данных с месторождений: геолого-технические характеристики, объем добычи углеводородов, степень работоспособности скважин и оборудования, а также других показателей, используемых при планировании, проектировании и обустройстве месторождения, приходим к выводу, что наиболее важными являются данные о состоянии работоспособности средств труда.

Трудно переоценить роль работоспособного оборудования в производственном процессе. Автор поставил целью данного исследования проанализировать действующие системы восстановления оборудования и предложить авторскую систему управления восстановлением средств труда на нефтегазодобывающих предприятиях.

Наиболее востребованными по мнению автора являются:

- 1) система ремонтов по техническому (фактическому) состоянию;
- 2) система технического обслуживания с учетом регламента при специализации и централизации ремонта оборудования;
- 3) действующая система планово-предупредительного ремонта.

Система восстановления оборудования по текущему (фактическому) состоянию включает:

- 1) проведение диагностики оборудования;
- 2) запланированные технические осмотры и обслуживание (ежедневное и периодическое);
- 3) ремонт по фактическому состоянию оборудования.

Согласно этой системе, прежде чем начать работы по восстановлению оборудования необходимо: провести осмотр его текущего состояния, оценить работоспособность и рассмотреть условия, в которых оно будет работать после ремонтных процедур.

При процедуре осмотра необходимо объективно оценить текущее состояние оборудования (просмотр изношенных частей, выявление дефектов), определить перечень, объем восстановительных процедур и качество выполнения заданных работ.

Чтобы принять решение о том, осуществлять оборудованию восстановительные работы или нет, необходимо провести:

- визуальный контроль;
- измерительный контроль;
- диагностику.

Исследуемая система поддержания работоспособности оборудования имеет ряд особенностей, а именно, работы проводятся только при определении изменения характеристик средств труда до предельно допустимых значений. Данный вид восстановительных работ подразумевает постоянный мониторинг средств труда для поддержания работоспособности согласно определенным регламентам и нормативам.

В основу анализируемой системы восстановления оборудования включены диагностика оборудования и элементы прогнозирования его состояния. Диагностический контроль проводится в двух формах:

- 1) гибкая;
- 2) жесткая.

При реализации первой формы отслеживается межконтрольная наработка, анализируются результаты предыдущего периода, и исследуемая величина не должна превышать показателя наработки на отказ самого слабого узла оборудования.

При реализации второй формы диагностики утверждённый порядок проверок регламентируется и остается неизменным на весь период эксплуатации оборудования.

По результатам диагностирования и контроля руководство нефтегазодобывающего предприятия принимает решение о целесообразности и необходимости проведения работ по восстановлению, периода проведения и их объеме.

При проведении ремонтов, технического обслуживания и осмотров по текущему состоянию необходимо соблюдать ряд условий, таких как:

- обоснование экономической целесообразности при принятии управленческого решения о восстановлении или замене оборудования;

- наличие технической базы для проведения диагностики и контроля;

- применяемые методы и способы определения работоспособности оборудования на момент принятия решения о замене или восстановлении и прогнозировании дальнейшего его поддержания;

- квалифицированный и обученный персонал.

При применении системы восстановления оборудования по текущему состоянию необходимо учитывать следующее:

- производить остановку процесса производства по причине неисправности средства труда только при предотвращении аварии или экономической целесообразности;

- осуществлять замену узлов и деталей только, если происходят отклонения от заданных параметров работы оборудования или предельного износа;

- начинать техническое обслуживание оборудования с таких процедур как: регулировка, балансировка, центровка элементов, замена быстроизнашивающихся деталей и прочее;

- определять отработанный узел оборудования, определяющий период времени между обслуживанием или ремонтом, и выдачу рекомендаций по повышению его надежности;

- объективный контроль качества выполнения ремонта, монтажа, регулировок [6].

Применяя систему восстановления оборудования по текущему (фактическому) состоянию, необходимо присвоить статус ремонтному подразделению в структуре нефтегазодобывающего предприятия, обучив сотрудников подразделения применять в своей деятельности диагностику и контроль.

Целесообразность применения исследуемой системы – разработка усовершенствованных методов диагностирования оборудования с элементами цифровизации для информативности при принятии управленческого решения. Принимая во внимание весомый перечень номенклатуры средств труда нефтегазодобывающих предприятий, такой подход целесообразнее применять для основ-

ного парка оборудования, участвующего в процессе добычи углеводородов.

В сложившихся условиях хозяйствования применения системы восстановления оборудования по текущему состоянию для нефтегазодобывающих предприятий является альтернативным вариантом системы планово-предупредительного ремонта и экономически обоснованным. Учитывая особенности эксплуатации оборудования, а именно горно-геологические условия, которые сокращают время между техническим обслуживанием и ремонтом, применение планово-предупредительной системы не целесообразно из-за несоответствия планов и реальной ситуации с работоспособностью средств труда. Способы осуществления процесса восстановления оборудования исследуемым методом определяется руководством предприятий. Определение объемов и сроков выполнения технического обслуживания и ремонта основываются на предоставленной информацией о текущем состоянии, прошлого опыта, диагностики и надежности каждого вида оборудования. Следовательно, ключевыми характеристиками метода являются:

1. Способ восстановления оборудования по текущему (фактическому) техническому состоянию (ремонт и техническое обслуживание) является целесообразным в случае, когда учитывается отраслевая специфика эксплуатации средств труда.

2. Данная система применима больше к группе оборудования входящего в бизнес-процесс разработки и добычи углеводородов.

3. Отсутствуют элементы проактивности, так как данная система работает по фактическому состоянию на данный момент времени.

Система регламентированного технического обслуживания (РТО), специализация и централизация ремонта оборудования.

Особенность системы заключается в том, что в запланированные сроки проводятся работы по восстановлению оборудования, периодичность и последовательность которых определяются требованиями технологических карт и системой планово-предупредительного ремонта.

Совершенствование технического обслуживания с внедрением регламентированной системы с конкретным содержанием вида и объема работ по каждому техническому обслуживанию должно проводиться на основе систематических наблюдений и анализа работы оборудования с фиксированием появляющихся неисправностей.

Необходимым условием эффективного действия регламентированного технического обслуживания является экономическое стимулирование обслуживающего персонала, перевод на нормативно-сдельную оплату труда и премиальное поощрение за качество работ.

Централизация и специализация капитального ремонта оборудования обеспечивают существенные повышения качества и снижение затрат на ремонт. Для обеспечения этого необходимо проводить капитальный ремонт не в цехах основного производства, а в специализированном ремонтно-механическом цехе предприятия, если таковой отсутствует, то в стационарных ремонтных базах, где ремонту подвергается вся единица основного средства или отдельные узлы. Учитывая это, можно сделать вывод, что:

1. Метод регламентированного технического обслуживания, специализация и централизация ремонта оборудования эффективен, но не учитывает при планировании восстановительных работ особенности эксплуатации средств труда нефтегазодобывающих предприятий.

2. Данная система не имеет элементов проактивности; необходимость работ по восстановлению оборудования основывается на данных, полученных с помощью технологических карт и системы планово-предупредительного ремонта.

На сегодняшний день в деятельности нефтегазодобывающих предприятий применяется *система планово-предупредительного ремонта*, определяющая «последовательность алгоритмов восстановления оборудования, на основе которых разрабатывается план-график восстановления каждой единицы оборудования. Опираясь на этот документ, специалисты предприятий нефтегазового

комплекса планируют потребность в персонале; объемы работ, материалов и комплектующих; затраты на техническое обслуживание и ремонты оборудования, необходимые для реализации системы ППР» [5].

При применении системы планово-предупредительного ремонта на нефтегазодобывающих предприятиях, при постановке на баланс оборудования, подразделением главного механика, составляются планы-графики выполнения восстановительных работ на весь срок его эксплуатации.

Существующая система планово-предупредительного ремонта в современных условиях хозяйствования, требует доработки и совершенствования, т.к.:

1. Преобладание высокотехнологичного, дорогостоящего оборудования в общем парке, несет в себе необходимость расстановки приоритетов в пользу диагностики и технического обслуживания. Поэтому на первом месте в системе ППР должна стоять рациональная эксплуатация основных средств, а только потом – ремонт.

2. В настоящее время ремонт оборудования выполняется по строго определенному графику; возникают ситуации, когда запланированный ремонт не нужен, что приводит к неоправданным затратам.

3. Согласно действующей системе ППР, удельная трудоемкость ремонтов определяется в зависимости от вида ремонта. На практике получается, что трудоемкость ремонтов зависит от ремонтнопригодности и сложности оборудования. С возрастанием категории ремонтной сложности и снижением ремонтнопригодности трудоемкость ремонтов увеличивается.

4. В действующей системе ППР отсутствует единая методика экономической оценки деятельности ремонтных служб. Применяются различные по своему назначению оценочные показатели.

Учитывая вышеизложенное, можно утверждать, что:

1. Метод регулярного запланированного восстановления единицы основных средств (ремонт и техническое обслуживание) целесообразен, если учитывать отраслевую специфику деятельности предприятия.

2. На нефтегазодобывающих предприятиях данная система применима ко всем группам оборудования.

3. В данной системе присутствуют элементы проактивности.

Проанализировав действующие системы восстановления оборудования, можно утверждать, что только в системе планово-предупредительного ремонта присутствуют элементы проактивности, но она требует корректировки из-за особенности эксплуатации оборудования нефтегазодобывающих предприятий.

В деятельности нефтегазодобывающих предприятий работы по восстановлению оборудования осуществляются различными способами:

– собственными силами (в организационной структуре есть подразделение, занимающееся восстановительными работами оборудования);

– аутсорсинг (передача определенных видов работ по восстановлению специализированным сервисным организациям).

Руководство нефтегазодобывающих предприятий, на которых автор проводила исследования, считает, что все способы выполнения работ восстановительного характера экономически целесообразны, особенно в сложившихся условиях, когда необходимо учитывать не только основные позиции применяемой системы восстановления, но и особенности эксплуатации оборудования. Эти особенности включают в себя горно-геологические условия. При покупке оборудования, служба ППР и производитель учитывают будущие условия эксплуатации средств труда, но автор считает, что системы восстановления оборудования должны быть построены на принципах проактивности.

Для совершенствования существующей системы управления восстановлением оборудования при принятии управленческого решения руководству нефтегазодобывающего предприятия необходимо использовать проактивный подход.

Вопросами проактивного управления посвящены исследования российских ученых. Так, А.В. Крылов под проактивным управлением понимает «свод правил, методов, норм с обратной связью,

которые образуют возможные сценарии развития будущих ситуаций» [7]; Ю.Д. Абубакирова под проактивным управлением подразумевает «планирование и предвидение изменений на предприятии, чтобы нивелировать последствия для потребителя» [8]; по мнению В.А. Мнацаканова, Э.А. Ахмадуллина «в противоположность реактивному подходу опробовать возможность применить проактивный подход, суть которого заключается в отслеживании процесса строительства скважины и принятии опережающего решения о недопущении отклонений от проектной документации» [9]; Н.М. Филимонова, С.М. Башарина, Е.С. Никишина под проактивным управлением понимают «влияние заинтересованного ответственного лица на персонал, его способности к обработке информации, мониторингу и анализу полученных данных, участвующий в работе проекта» [10]; Н.С. Бушуева считает, что «философия проактивного управления основана на ожидаемом достижении результатов проектов к определенным критическим точкам» [11]; Р.М. Гайнутдинов понимает, что «проактивность начинается с паузы, во время которой человек мысленно выстраивает цель и порядок своих будущих действий. Подход «изнутри наружу» означает, что начинать надо с самого себя – со своих парадигм, своего характера и своих мотивов» [12]; А.В. Сурженко под основным принципом «проактивного управления продажами заключается в предвидении и предотвращении негативного воздействия факторов внешней и внутренней среды на бытовую деятельность организации» [13].

Проанализировав вышеизложенное, автор данной главы разработала модель проактивного управления восстановлением оборудования, в которой предлагает выделять критерии выбора восстановления работоспособности оборудования (географическую удаленность, климатические условия эксплуатации оборудования, амортизационный срок службы оборудования, объем работ по восстановлению и реновации оборудования). Принимая во внимание критерии можно определить параметры принятия управленческого решения в сложившихся условиях.

При принятии управленческого решения показатель проактивности, может предупредить отправку оборудования в ремонт раньше положенного срока только потому, что пришло время по плану-графику и наоборот. Также показатель проактивности способствует обоснованному планированию и снижению затрат на восстановительные работы.

Рассмотрим функцию проактивности выбора оптимального варианта ремонта оборудования:

$$Pr = \Pi (K_1, K_2, K_3, K_4, K_5, K_6)$$

Данная функция проактивности зависит от параметров $K_1, K_2, K_3, K_4, K_5, K_6$, где:

K_1 – стоимость материалов для ремонтных работ, тыс. руб.;

K_2 – затраты, на перемещение оборудование от места эксплуатации до места ремонта, (рассчитываются стоимость транспортной услуги по перемещению 1 т груза, на расстояние 1 км), тыс. руб.;

K_3 – амортизация оборудования и инструмента, с помощью которого осуществляется ремонт, тыс. руб.;

K_4 – аренда оборудования и инструмента, с помощью которого осуществляется ремонт, тыс. руб.;

K_5 – затраты на оплату труда персонала, осуществляющего услуги нефтесервиса (учитывается на основании стоимости 1 бригадо-часа, ремонтных работ), тыс. руб.

K_6 – прочие затраты, тыс. руб. [14].

Использование в системе проактивного управления восстановлением оборудования функции проактивности позволит руководству нефтегазодобывающих предприятий выбрать наиболее экономически целесообразный вариант организации работ по поддержанию работоспособности средств труда.

На рисунке 1 представлена модель проактивного управления восстановлением оборудования нефтегазодобывающего предприятия. Особенностью проактивной модели выступает функция проактивности, которая позволяет определить параметры текущей ситуации при принятии управленческого решения.



Рис. 1. Модель проактивной системы управления восстановлением оборудования нефтегазодобывающего предприятия

Особенно это важно, если знать отраслевые особенности эксплуатации оборудования нефтегазодобывающих предприятий, которые заключаются в следующем:

– удаление оборудования от ремонтных баз и как следствие стоимость работ по восстановлению;

– возможности транспортировки к месту ремонта как оборудования, так и бригады (месторождения, к которым можно добраться только по зимней дороге);

– горно-геологические условия эксплуатации, учитывая которые можно спрогнозировать своевременный ремонт и предупредить аварии.

Анализируя применяемые в настоящее время на нефтедобывающих предприятиях системы управления восстановлением оборудования с позиции принципов проактивности можно сделать вывод о том, что во всех системах присутствуют элементы диагностики, плановости, мониторинга, но не принимаются во внимание отраслевые особенности деятельности нефтегазодобывающих предприятий, не учитываются способы и затраты выполнения работ по восстановлению оборудования.

В разработанной автором главы модели проактивного управления рассматриваются способы осуществления работ по восстановлению с помощью систем управления, которые учитывают специфику деятельности нефтегазодобывающих предприятий. Дифференцированно-целевая система управления позволяет принять управленческое решение основываясь на выборе выполнения работ учитывая сложившиеся текущие условия. Это позволит руководству принять решение наиболее рационально и экономически целесообразно.

Система управления работами по восстановлению оборудования с учетом передачи их специализированным сервисным организациям позволит не просто отдать их на сторону, но и осуществлять контроль за ходом выполнения работ и определить ответственность в случае возникновения внештатных ситуаций.

Система управления реновацией оборудования позволит сделать выбор руководству при принятии управленческого решения заменять на аналогичное или приобрести современное, высокотехнологичное оборудование.

Предлагаемая авторская модель проактивного управления восстановлением оборудования нефтегазодобывающих предприятий позволит руководству принимать управленческие решения опираясь на достоверную информацию по состоянию оборудования, делать выбор по способу проведения работ по восстановлению средств труда и учитывая функцию проактивности избегать ситуаций нецелесообразного использования денежных средств.

Библиографический список к главе 9

1. Ибрагимова А.Х. Специфика деятельности нефтегазодобывающих предприятий и ее взаимосвязь с управлением затратами [Текст] / А.Х. Ибрагимова // Международный бухгалтерский учет. Проблемы учета. – 2013. – №15 (261). – С. 29–34.

2. Катышева Е.Г. Экономические проблемы импортозамещения при освоении углеводородных ресурсов северных территорий России [Текст] / Е.Г. Катышева // Труды Международной научной конференции «Арктика: история и современность» (Санкт-Петербург, 20–21 апреля 2016 г.). – 2016. – С. 450–458.

3. Крюков В.А. Экономика знаний и минерально-сырьевой сектор – особенности взаимодействия в современных условиях [Текст] / В.А. Крюков // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. – 2016. – №1. – С. 52–59.

4. Нефтегазовое дело, 2006 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ogbus.ru>

5. Томазова О.В. Цифровизация как инновационный подход к развитию системы планово-предупредительных ремонтов предприятий нефтегазового комплекса [Текст] / О.В. Томазова // Инновационная деятельность. – Саратов: СГТУ, 2018. – С. 42–50.

6. Томазова О.В. Формирование системы технического обслуживания и ремонта по фактическому состоянию нефтяного

оборудования [Текст] / О.В. Томазова // Вопросы экономики и права. – 2012. – №6 (48). – С. 55–59.

7. Крылов А.В. Проактивное управление и его применение при управлении сложными организационно-техническими объектами [Текст] / А.В. Крылов // Вычислительные системы и программирование. – С. 220–224.

8. Абубакирова Ю.Д. Проактивное управление – современный подход к управлению организацией [Текст] / Ю.Д. Абубакирова. – 2017. – С. 356–358.

9. Мнацаканов В.А. Проактивное управление качеством в бурении [Текст] / В.А. Мнацаканов, Э.А. Ахмадуллин // Инженерная практика. – 2016.

10. Филимонова Н.М. Проектное управление инвестиционно-инновационными проектами как механизм повышения конкурентоспособности региона [Текст] / Н.М. Филимонова, С.М. Башарина, Е.С. Никишина // Экономика и управление. – 2009. – №4. – С. 49–54.

11. Бушуева Н.С. Проактивное управление проектами организационного развития в условиях неопределённости / Н.С. Бушуева // Управления проектами та розвиток виробництва. – 2007. – №2 (22).

12. Гайнутдинов Р.М. Рефлексивно-проактивное управление как условие инновационного развития современной организации / Р.М. Гайнутдинов // Образовательная среда сегодня: стратегии развития. – Чебоксары: Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс», 2015.

13. Сурженко А.В. Проактивное управление продажами промышленного предприятия / А.В. Сурженко // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2015. – №3. – С. 388–389.

14. Томазова О.В. Методический подход к выбору экономически целесообразного варианта организации ремонтных работ оборудования предприятий нефтегазового комплекса / О.В. Томазова // Наука и бизнес: пути развития. – 2015. – №9 (51). – С. 25–29.

Научное издание

Асадов Видади Гафизович
Дзокаева Залина Майрамовна
Дулина Галина Сергеевна
Дымшакова Адэль Андреевна
Жаркой Михаил Эмильевич
Захарова Анна Николаевна
Иовлева Ольга Владимировна
Киселев Александр Александрович
Спорыхина Светлана Николаевна
Суворова Анна Игоревна
Томазова Олеся Владимировна
Шиверова Светлана Михайловна

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, СТРАТЕГИЯ, МОНИТОРИНГ

Монография

Главный редактор *Е.А. Астраханцева*

Компьютерная верстка *Л.С. Миронова*

Подписано в печать 23.12.2021 г.

Дата выхода издания в свет 28.12.2021 г.

Формат 60×84/16. Бумага офсетная. Печать офсетная.

Гарнитура Times. Усл. печ. л. 10,23. Заказ 2830. Тираж 500 экз.

Издательский дом «Среда»

428005, Чебоксары, Гражданская, 75, офис 12

+7 (8352) 655-731

info@phsreda.com

<https://phsreda.com>

Отпечатано в ООО «Типография «Перфектум»

428000, Чебоксары, ул. К. Маркса, 52