

**ВЕСТНИК
ИВАНОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА**

ISSN 2500-2775 (online)

Серия «Экономика»



2021

**Выпуск
1 (47)**

ВЕСТНИК ИВАНОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

Серия «Экономика»

Вып. 1 (47)

2021

Научный журнал

Издается с 2000 года

Журнал зарегистрирован в Национальном агентстве ISSN Российской Федерации
27.05.2016 г. как электронное сетевое издание

Учредитель ФГБОУ ВО «Ивановский государственный университет»

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

В. Н. Егоров, д-р экон. наук
(*председатель*)
В. И. Назаров, д-р психол. наук
(*зам. председателя*)
К. Я. Авербух, д-р филол. наук (Москва)
Ю. М. Воронов, д-р полит. наук
Н. В. Усольцева, д-р хим. наук
Ю. М. Резник, д-р филос. наук (Москва)
О. А. Хасбулатова, д-р ист. наук
Л. В. Михеева
(*ответственный секретарь*)

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ СЕРИИ «ЭКОНОМИКА»:

Б. Д. Бабаев, д-р экон. наук
(*главный редактор*) (Иваново)
Е. Е. Иродова, д-р экон. наук
(*зам. главного редактора*) (Иваново)
У. Ж. Алиев, д-р экон. наук
(Республика Казахстан)
Н. А. Амосова, д-р экон. наук (Москва)
З. В. Брагина, д-р экон. наук (Кострома)
В. А. Гордеев, д-р экон. наук (Ярославль)
П. Н. Захаров, д-р экон. наук
(Владимир)
Р. С. Ибрагимова, д-р экон. наук
(Иваново)
П. С. Лемещенко, д-р экон. наук
(Республика Беларусь)
Е. Е. Николаева, д-р экон. наук (Иваново)
А. И. Новиков, д-р экон. наук
(Владимир)
А. А. Чуб, д-р экон. наук (Москва)
Ю. А. Анисимова, канд. экон. наук
(Тольятти)
С. Г. Езерская, канд. экон. наук
(*ответственный секретарь*) (Иваново)

Адрес редакции:

153025 Иваново,
ул. Тимирязева, 5, к. 720
тел./факс: (4932) 93-85-57
e-mail: politeconom@yandex.ru

Электронная копия журнала размещена
на сайтах www.elibrary.ru, www.ivanovo.ac.ru

ISSN 2500-2775 (online)

IVANOV STATE UNIVERSITY BULLETIN

Series «Economics»

Issue 1 (47)

2021

Scientific journal

Issued since 2000

The journal is registered at the National ISSN Agency of the Russian Federation
on 27.05.2016 as an electronic online publication

Founded by Ivanovo State University

EDITORIAL COUNCIL:

V. N. Egorov, Doctor of Economics
(Chairman)
V. I. Nazarov, Doctor of Psychology
(Vice-Chairman)
K. Ya. Averbukh, Doctor of Philology
(Moscow)
Yu. M. Voronov, Doctor of Politics
N. V. Usoltseva, Doctor of Chemistry
Yu. M. Reznik, Doctor of Philosophy
(Moscow)
O. A. Khasbulatova, Doctor of History
L. V. Mikheeva (Secretary-in-Chief)

EDITORIAL BOARD OF THE SERIES «ECONOMICS»:

B. D. Babayev, Doctor of Economics
(Editor-in-Chief) (Ivanovo)
E. E. Irodova, Doctor of Economics
(Vice-Editor-in-Chief) (Ivanovo)
U. Zh. Aliev, Doctor of Economics
(Kazakhstan)
Z. V. Bragina, Doctor of Economics
(Kostroma)
V. A. Gordeev, Doctor of Economics
(Yaroslavl)
P. N. Zakharov, Doctor of Economics
(Vladimir)
R. S. Ibragimova, Doctor of Economics
(Ivanovo)
P. S. Lemeschenko, Doctor of Economics
(Republic of Belarus)
E. E. Nikolayeva, Doctor of Economics
(Ivanovo)
A. I. Novikov, Doctor of Economics (Vladimir)
A. A. Chub, Doctor of Economics (Moscow)
Yu. A. Anisimova, Candidate of Economics
(Tolyatti)
S. G. Ezerskaya, Candidate of Economics
(Executive Secretary) (Ivanovo)

Address of the editorial office:

153025, Ivanovo,
Timiryazev St., 5, office 720
tel./fax: (4932) 93-85-57
e-mail: politeconom@yandex.ru

Electronic copy of the journal can be found
on the web-sites www.elibrary.ru,
www.ivanovo.ac.ru

© Ivanovo State University, 2021

СОДЕРЖАНИЕ

Колонка главного редактора 7

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Новиков В. А., Струнникова С. Е. Консалтинговая деятельность
как форма осуществления научно-технического труда 8

ИСТОРИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

Околотин В. С. Организация нормированного снабжения населения,
проведения колхозной и упорядочения рыночной торговли
в Ивановской области в 1941–1942 гг. 15

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Бабаев Б. Д., Бабаев Д. Б. О хозяйственном повороте к регионально-
пространственной экономике 34

РЕГИОНАЛЬНАЯ И МУНИЦИПАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Рамазанов Д. И., Кочеткова Т. С. К вопросу о моделировании
и прогнозировании развития потребительского рынка региона 53

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОРГАНИЗАЦИЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

Дзюба А. П. Информационное обеспечение управления комплексным спросом
на потребление электроэнергии и природного газа в масштабах различных
уровней экономики России 59

Колибаба В. И., Морозова А. А. Кластерный подход к контроллингу
в электроэнергетике 69

Анисимова Ю. А. Финансовое планирование и прогнозирование
как элементы финансовой стратегии при нейтрализации угроз
экономической безопасности компании 86

Лифшиц А. С., Сызганов М. В. Целевые показатели деятельности
предприятий машиностроения на разных стадиях жизненного цикла 92

Сокова И. А., Салл А. Анализ целей предприятия в области качества
на соответствие требованиям стандартов 105

**СОВРЕМЕННЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

Курникова И. В., Савин В. Э. Проблемы комплексной оценки уровня конкурентоспособности вуза	111
---------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------

НОВЫЕ ИМЕНА

Воронина В. К. Управление организационным стрессом: новые методы в условиях удаленной работы	118
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------

ЮБИЛЕИ

Поздравляем с днем рождения главного редактора журнала профессора Б. Д. Бабаева	128
---------------------------------------------------------------------------------------	------------

Езерская С. Г. К юбилею профессора, заведующей кафедрой экономической теории, экономики и предпринимательства Е. Е. Николаевой	128
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------

Куликов В. И. К юбилею доцента кафедры менеджмента И. А. Соковой	130
-------------------------------------------------------------------------------	------------

Николаева Е. Е. К юбилею профессора и поэта Е. Е. Иродовой	130
-------------------------------------------------------------------------	------------

Николаева Е. Е. К юбилею директора Института социально-экономических наук И. В. Курниковой	132
---------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------

<i>Сведения об авторах</i>	134
----------------------------------	------------

<i>Информация для авторов журнала «Вестник Ивановского государственного университета»</i>	137
-------------------------------------------------------------------------------------------------	------------

CONTENTS

An editorial 7

ECONOMIC THEORY

Novikov V. A., Strunnikova S. E. Consulting activity as a form of scientific and technical work 8

HISTORY OF THE NATIONAL ECONOMY

Okolotin V. S. Organization of rated supply of the population, conducting the collective and organizing the market trade in the Ivanovo region in 1941–1942 15

NATIONAL ECONOMY

Babaev B. D., Babaev D. B. On the economic turn to the regional-spatial economy 34

REGIONAL AND MUNICIPAL ECONOMY

Ramazanov D. I., Kochetkova T. S. On the issue of modeling and forecasting the development of the consumer market in the region 53

MODERN PROBLEMS OF ECONOMICS AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES, ORGANIZATIONS, COMPLEXES

Dzyuba A. P. Management information support complex demand for consumption electricity and natural gas at scale different levels of the Russian economy 59

Kolibaba V. I., Morozova A. A. Cluster approach to controlling in the electric power industry 69

Anisimova Yu. A. Financial planning and forecasting as elements of a financial strategy for neutralizing threats to the company's economic security 86

Lifshits A. S., Syzganov M. V. Target performance indicators of mechanical engineering enterprises at different stages of the life cycle 92

Sokova I. A., Sall A. Analysis of the company's quality objectives for compliance with the requirements of the standards 105

MODERN ISSUES OF HIGHER EDUCATION DEVELOPMENT

Kurnikova I. V., Savin V. E. Comprehensive assessment of the level
of competitiveness of the higher educational establishment 111

NEW NAMES

Voronina V. K. Management of organizational stress: new methods in remote work
environments 118

ANNIVERSARIES

Congratulations on the birthday of the editor-in-chief of the journal,
Professor B. D. Babayev 128

Ezerskaya S. G. To the anniversary of Professor, Head of the Department
of Economic Theory, Economics and Entrepreneurship E. E. Nikolaeva 128

Kulikov V. I. To the anniversary of the Associate Professor of the Department
of Management I. A. Sokova 130

Nikolaeva E. E. To the anniversary of professor and poet E. E. Irodova 130

Nikolaeva E. E. On the anniversary of the Director of the Institute
of Social and Economic Sciences I. V. Kournikova 132

Information about the authors 134

Information for the authors of «Ivanovo State University Bulletin» 137

Колонка главного редактора

Университетские издания получили определенную популярность. Каждый уважающий себя вуз стремится как формировать научные школы, так и выдавать научную продукцию. Некоторое время тому назад, когда стали рассматривать деятельность Академии наук, и нашли ее работу не слишком благоприятной, в правительственных кругах выдвинули идею – в центр научной работы в стране поставить вузы, что означало следование американскому образцу. Сейчас мы достаточно часто слушаем полезные для нас суждения, что Европа и Америка далеко не во всем нам указ, мнение справедливое. В нашей стране сложилась давняя традиция, когда на авансцене науки находилась именно Академия наук. В настоящий же момент Академии наук даже дали дополнительные функции выступать в качестве «коллективного эксперта» национальных программ. Что же касается вузов, то тут, на мой взгляд, существенного научного успеха в масштабе страны достигнуть не удалось. Для вузов характерна перегрузка учебной работой, а на нужды научных исследований выделялись не очень значительные суммы. Но есть и еще один недуг – местные власти явно недооценивают значение выдачи вузам исследовательского заказа: нет денег, да и сложно зачастую сформулировать сам заказ как таковой. В то же время вузы располагают определенными возможностями по выполнению муниципальных и региональных заказов на исследования. Речь идет о коллективных трудах ученых, магистерских диссертациях и так далее. Нам представляется, что все эти вопросы целесообразно активно обсуждать, обращаясь в то же время к губернаторам и иным лицам с определенными деловыми предложениями.

Хочется поставить вопрос и о диссертационных советах, которые в четырех Верхневолжских областях повсеместно закрылись (речь идет о советах по экономическим наукам). В данном случае явно подорвана научная среда, притуплены стимулы кафедр к научной деятельности. Все это достаточно печально. Представляется, что Министерство науки и высшего образования могло бы вплотную заняться этой темой, обеспечивая возрождение диссертационных советов на новой основе, прежде всего на базе объединенных усилий ведущих вузов.

Я полагаю, что необходимо выделить ту группу вопросов, решение которых (научная тема) под силу вузовским кафедрам. Для Ивановской и ряда других областей актуальна тема малых городов, где можно развивать производство путем включения предприятий в «длинные технологические цепочки», характерные для автомобильной, авиационной, судостроительной и иных отраслей. Интересна и тема территорий как хозяйственного ресурса, как потока затрат и доходов. Территория должна «работать», она и трудится, но в разных местах с разной интенсивностью. Можно поставить вопрос не только о местном производстве как товарном, но и о местной инфраструктуре. Одним словом, если поразмыслить, то можно выдвинуть много тем для вузовских исследований.

Б. Д. Бабаев,
доктор экономических наук, профессор
14.02.2021 г.

В. А. Новиков, С. Е. Струнникова

КОНСАЛТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ФОРМА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ТРУДА

В статье рассматриваются социально-экономические проблемы научно-технического труда и консалтинговой деятельности как одной из форм его осуществления. Показаны характеристики различных видов научно-технического труда, их результаты. Проведен анализ консалтинговой деятельности как формы реализации научно-технического труда, ее особенностей и современного уровня развития в России. Выделены задачи, решаемые специалистами в области предоставления консалтинговых услуг, и показаны основные подходы к анализу и выполнению данных задач.

Ключевые слова: научно-технический труд, виды научно-технического труда, инновационная деятельность, консалтинговая деятельность, консалтинговые услуги, факторы, определяющие развитие консалтинговой деятельности.

V. A. Novikov, S. E. Strunnikova

CONSULTING ACTIVITY AS A FORM OF SCIENTIFIC AND TECHNICAL WORK

The article deals with the socio-economic problems of scientific and technical work and consulting activities as one of the forms of its implementation. The characteristics of various types of scientific and technical work, their results are shown. The analysis of consulting activity as a form of implementation of scientific and technical work, its features and the current level of development in Russia is carried out. The tasks solved by specialists in the field of providing consulting services are highlighted, and the main approaches to the analysis and implementation of these tasks are shown.

Key words: scientific and technical work, types of scientific and technical work, innovative activity, consulting activity, consulting services, factors determining the development of consulting activity.

Современную экономику характеризуют как постиндустриальную, информационную, экономику знаний, новую и т. п. Однако в любом случае подразумевается, что главной формой богатства в ней являются знания, а доминирующей формой труда – научно-технический труд с превращением научно-технических работников – в доминирующую профессиональную и социальную группу. Эффективность различных видов научно-технического труда в решающей степени определяет конечные социально-экономические результаты в целом. Особенности данной формы труда, ряд аспектов определяющих его экономическую значимость в современных условиях рассматривались нами ранее [3, 4, 5].

© Новиков В. А., Струнникова С. Е., 2021

По нашему мнению, расширяя характеристику такого сложного объекта, как научно-технический труд, можно сформулировать следующие основные критерии отнесения к нему тех или иных видов труда. «Во-первых, преобладание интеллектуальных функций труда. Во-вторых, осуществление интеллектуальных функций на научной основе, осознанное использование научного метода и творческое его развитие. В-третьих, наличие специального образования, позволяющего творчески использовать и развивать научный метод. В-четвертых, доминирующее положение в современной системе общественного разделения труда, что связано не только с количественным преобладанием соответствующих категорий работников в структуре совокупного работника, но и с выполнением функций целеполагания, принятия решений, решающей ролью в получении экономических результатов» [3, с. 147].

Ядро научно-технического труда, в нашем понимании, составляют труд ученых, инженеров (в том числе в рамках социальной инженерии), различного рода высококвалифицированных специалистов в области управления и бизнеса, таких, как аудиторы, эксперты, консультанты. В условиях формирования постиндустриального общества черты научно-технического труда во все большей степени проявляются в деятельности и многих других категорий работников.

Все виды научно-технического труда являются в значительной степени творческими и имеют научную основу, а их продуктом выступает знание (различные его виды). В отличие от материального продукта знание не исчезает в процессе потребления и не требует своего воспроизводства (переоткрытия каких-либо закономерностей). Однажды открытый закон, технология (в том числе социальная) используются в дальнейшем как даровая сила. Однако эти достоинства научно-технического труда, как интеллектуального творческого труда, и его результатов могут быть реализованы лишь благодаря овладению людьми в ходе образовательного процесса полученными знаниями. Именно образование позволяет сохранить, освоить и распространить добытые человечеством знания.

В настоящее время можно говорить о формировании научно-образовательно-производственного процесса, включающего следующие стадии: научные исследования (фундаментального и прикладного характера), опытно-конструкторские разработки, техническое и экономическое освоение производства новых видов продукции, в том числе предполагающее использование широкого спектра консалтинговых услуг, производство в необходимых масштабах. На всех стадиях большую роль в обеспечении экономии времени играют образование и профессиональная подготовка, делающие возможным быстрое распространение и усвоение научной и иной информации, освоение новых видов техники. Причем обучение, развитие работника, может осуществляться в производственном процессе, в том числе благодаря предоставлению консалтинговых услуг, а также в рамках формального образования, в рамках производства и потребления образовательных услуг (см.: [5, с. 37]).

Результаты научно-технической деятельности делятся на два вида.

«В первую группу входят результаты, не имеющие непосредственной рыночной оценки. Это – во-первых, полученная информация о новых закономерностях, свойствах изучаемых объектов, которые человек не создает, а только открывает («знание что»); во-вторых, духовные ценности, формируемые в процессе воспитания, создания гуманных условий труда. Эти результаты могут быть квалифицированы как общественное благо.

Во вторую группу входят результаты, являющиеся объектом рыночной оценки, купли и продажи. Они в свою очередь подразделяются на непосредственно формируемые элементы интеллектуального капитала, под которым понимается совокупность интеллектуальной собственности, человеческого капитала, рыночных активов (товарных марок и т. п.), инфраструктурных активов (корпоративной культуры и т. п.) и результаты материального производства, в создании которых научно-технический труд принимает опосредованное участие. В данном случае показывается, как можно получить нужную информацию, воспроизвести эффект, создать и использовать различные технологии (в том числе социальные), то есть речь идет, как правило, об определенном методе («знание как»)» [3, с. 148–149].

Результаты фундаментальных исследований относятся к первому виду, хотя их получение может быть сопряжено с необходимостью выработки нового метода анализа. С переходом к последующим стадиям научно-образовательно-производственного процесса возрастает доля второго вида результатов. Соответственно, расширяется сфера использования товарно-денежных отношений.

Научно-технический труд, таким образом, обладает двойственной природой, находящей выражение в двойственности результатов (имеющих или не имеющих рыночную оценку). «Соответственно, когда речь идет о создании и использовании результатов, имеющих рыночную оценку, необходимо рассматривать такую форму реализации научно-технического труда, как инновационная деятельность. Конкретизируя можно сказать, что инновационная деятельность – это та составляющая научно-технического труда, которая отвечает двум требованиям: 1) создание результатов, имеющих рыночную оценку (инноваций как новшеств, доведенных до коммерческой реализации); 2) творческий характер (продуктивная, а не репродуктивная деятельность)» [3, с. 149].

Одним из видов инновационной деятельности является экспертиза, консультационные, информационные, юридические и иные услуги по созданию и (или) практическому применению новой или усовершенствованной продукции, нового или усовершенствованного технологического процесса.

По оценкам «РБК» и центра исследований IPT Group, за последние 10 лет рынок консалтинговых услуг вырос на 73 %. Консультациями специалистов пользуется как крупный бизнес с международным присутствием, так и участники операций на отечественном рынке.

Слово «консалтинг» пришло из английского языка и означает консультационную деятельность в разных сферах и отраслях. Первая фирма по оказанию консультационных услуг открылась в США в 1886 году. В 30-е годы XX столетия консалтинговые компании стали открываться по всему миру. И лишь в 90-е годы XX века консалтинг добрался до России.

Консультационные услуги являются частью деловых услуг, а управленческое консультирование (менеджмент-консалтинг) – одним из видов консультационных услуг.

Консультационная услуга представляет собой: совет, рекомендацию, анализ, оценку, прогноз, справку и т. п. в предметной области интересов (проблем) клиента, т. е. продукт консультационной деятельности, получаемый в процессе взаимодействия субъекта (консультанта) и объекта (клиент/клиентская организация и ее проблемы, задачи, процессы) консультирования.

Консультационная деятельность основана на профессиональных взаимоотношениях обладающего знаниями и информацией консультанта/

эксперта и клиента, у которого есть проблемы и потребности. Консультант оказывает помощь клиенту в повышении эффективности его деятельности и создании стоимости, как путем предоставления информации и рекомендаций, так и путем предоставления своих услуг (ретрансляции компетенций) в достижении поставленных целей (см.: [7, с. 17]).

Консалтинг – это предпринимательская деятельность, осуществляемая профессиональными консультантами, и направленная на обслуживание потребностей экономики и управления в консультациях и других видах профессиональных услуг на основе компетентности консультанта и его интеллектуальной деятельности [7, с. 19].

Консалтинг является закономерным продуктом развития общественного разделения труда как деятельность, специализированная на применении знаний для решения проблем экономических агентов. Однако его содержание и роль в условиях экономики, основанной на знаниях, существенно изменяется.

Консалтинг сегодня можно представить:

- 1) как институт, в котором сфокусирован сегодняшний уровень привычек и норм восприятия консалтинга;
- 2) как отрасль экономики, отдельный вид рыночного предпринимательства;
- 3) как профессиональную сферу деятельности со своими стандартами, критериями и уровнями квалификации;
- 4) как научно-прикладную сферу деятельности со своей методологией и подходами;
- 5) как род занятий, специализированную деятельность, требующую определенных компетенций, навыков и индивидуальных качеств личности» [2, с. 21–22].

Консалтинг представляет собой специализированный вид интеллектуальной деятельности, основная задача которого заключается в обеспечении экономических агентов экономически значимой информацией с учетом предметной области и проблем клиента. Другими словами, товаром консультанта является информация, интеллектуально переработанная в соответствии с потребностями конкретного потребителя, и решения проблем потребителя, разработанные с ее помощью. Консалтинг решает вопросы управленческой, экономической, финансовой, инвестиционной деятельности организаций, стратегического планирования, оптимизации общего функционирования компании, ведения бизнеса, исследования и прогнозирования рынков сбыта, движения цен и т. д.

В экономической практике консультантами часто являются специалисты, профессионально знающие свою сферу хозяйственной жизни (хороший бухгалтер, финансист, врач и т. п. начинает заниматься консалтингом). Однако развитие разделения труда неминуемо приводит к обособлению данного вида профессиональной деятельности, в котором сочетаются не только отраслевые, но и многие специализированные для консалтинга знания и навыки. Профессиональная помощь состоит, прежде всего, в снабжении той информацией, которая нужна экономическому агенту. В современных условиях массового производства информации умение ориентироваться в море информации является специфической компетенцией. Специализация на процессе постоянного поиска, отфильтровывания, систематизации знаний и разработке способов их применения и составляет основу профессионализма консультанта [2, с. 24–25].

Консалтинг в качестве предоставления интеллектуальной помощи в разных областях жизни человека и форма передачи независимых советов на практике известен давно. При осуществлении содержательного анализа тенденции его развития виден постепенный переход от проблематики отдельной личности к групповым динамикам и к проблемам целых фирм и разных структур в системах управления. Изначально консалтинг, в современном виде сформировался в США и, потом распространился в Европе [1].

Самый первый вид, предоставляемых услуг – был связан с юридическим направлением. Без них компаниям невозможно было обходиться и раньше, и сейчас. В конце 19 века при усложнении экономики и развитии экономических наук сформировалась новая область в профессиональных услугах – консультации по экономике и управлению – менеджмент-консалтинг.

Как точка отсчета начала консалтинга в мире выбраны первые годы 20 века, при высоком техническом прогрессе, вызвавшем потребность в пересмотре подхода к созданию фирм, их управлению и структуре. Большим структурам стало не хватать информации, знаний и навыков, для перестройки на новых условиях рынка с ужесточившейся конкуренцией. В это время появляются первые консультанты: Фредерик Тейлор, Гаррингтон Эмерсон, Артур Д. Литтл.

Их работы по научной организации труда и эффективности производства имеют мировую известность. В 1914 г. Эдвин Буз создает службу деловых исследований, которая стала первой консалтинговой компанией в мире – «Booz Allen Hamilton». Уже в 20–30 гг. 20 века эти организации распространились по Европе (Великобритания и Германия), а затем в 40–50-е гг. в иных регионах мира (Африка, Азия, Латинская Америка).

Но до начала 1930-х гг. данный вид деятельности в качестве отдельной отрасли не присутствовал. Число фирм, было слишком мало. Проблемы, которыми они занимались, были узконаправленными и сводились к маркетингу, сбыту или управлению кадрами.

В 1930-х гг. как следствие мирового кризиса в экономике и Великой депрессии в США консалтинг был признан всеми промышленно развитыми странами. Услугами консультантов пользовались часто большие промышленные фирмы, государственный сектор и военный комплекс, что приносило пользу во время Второй мировой войны. Здесь основное влияние на консалтинг оказал К. Роджерс и его личностно-центрированный подход. Данное направление полностью поменяло роль клиента при консультировании.

Как период реального становления отрасли рассматривается вторая половина 40–50 гг., – «золотой век консалтинга», поскольку в данный период происходило послевоенное строительство, рост деловой активности, торговли и финансов. И с этих пор отрасль достаточно динамично развивается.

В 1960-е гг. в американском обществе консалтинг стал самостоятельным течением, задачей которого являлось оказание персональной психосоциальной помощи по закону и общепризнанным ценностям. В это же время произошло обособление профессии социального консультанта, и выделились существенные характеристики социального консалтинга.

Консалтинг стал широко распространен и в США в 1970-х гг. на 100 управляющих фирм приходился 1 консультант.

Сейчас консультирование по экономике и управлению стало отдельным сектором услуг.

В середине 60-х гг. XX века консалтинг обосновался и в Англии. Первые консалтинговые компании были созданы под влиянием идей К. Роджерса. Консалтинг стал быстро развиваться и применяться в здравоохранении, социальном обеспечении фирм, и использовался в оказании бесплатных услуг для сотрудников.

Во Франции консалтинг появляется в 30-е гг. 20 века. Изначально это был способ для профессиональной ориентации. INETOP по двухлетней программе подготавливал профконсультантов, предоставляющих молодым людям сведения и помогающим в выборе направлений для обучения.

В 1960-х гг. во Франции стали развиваться, параллельно методы социального консалтинга и консультирования, а также область психосоциологии групп. Методика психосоциологического вмешательства К. Роджерса стала пригодна как для изменения отдельных людей, так и преобразования групп и фирм, отразилась в работах М. Ж. Дарделена, Д. Ле-Бона, Ж. Ферри, Д. Амелина, М. Лобро, Р. Луро, Ж. Лапассад, М. Пажеса, А. Де Перетти и др. [6].

Бизнесмены обращаются за помощью к внешним консультантам в различных ситуациях. Например, когда собственными силами не получается разработать налоговую стратегию, решить проблему или настроить учет. Оценка ситуации и свежий взгляд со стороны позволяют увидеть новые пути развития компании.

Специалисты по консалтингу выполняют следующие задачи:

- 1) Проводят анализ текущего состояния компании, выявляют проблемы;
- 2) Находят пути выхода из трудной ситуации, решают наиболее острые вопросы;
- 3) Разрабатывают рекомендации для внедрения новой стратегии в жизнь компании;
- 4) Планируют организационные и управленческие мероприятия;
- 5) Оценивают результаты возможных изменений, прогнозируют исход ситуации.

Консалтинговые агентства могут внедрять как готовые бизнес-решения, так и разрабатывать новые. Какое именно решение подойдет – зависит от конкретной ситуации.

Существует 2 основных подхода к осуществлению консалтинга.

- 1) Рекомендательный подход, состоящий в разработке тщательных и профессиональных рекомендаций, которые являются результатом работы экспертов, вовлеченных в консалтинговый проект.
- 2) Социально-инжиниринговый подход, предполагающий использование социальных технологий.

Основной их сутью стало вовлечение топ-менеджмента, а также персонала консультируемой компании в сам процесс консалтинга, в проектирование перспектив развития и устройства компании, её управления, структурной и функциональной схемы, бизнес-процессов и пр. Это дает возможность решить много проблем, которые связаны с лояльностью сотрудников к предлагаемым изменениям. Сотрудники будут охотнее соглашаться с необходимостью перемен, и активно участвовать в создании новой системы управления.

Резюмируя изложенное в статье, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, консалтинговая деятельность является одной из важнейших форм реализации научно-технического труда. В современной инновационной

экономике возрастает роль консалтинговой деятельности как творческой (продуктивной, а не репродуктивной, шаблонной) деятельности.

Во-вторых, развитие разделения труда приводит к обособлению данного вида профессиональной деятельности. Специализация на процессе постоянного поиска, систематизации знаний и разработке способов их применения составляет основу профессионализма консультанта.

В-третьих, при характеристике условий совершенствования консалтинговой деятельности большое внимание в современных условиях уделяют рассмотрению соответствующей инфраструктуры, под которой понимается совокупность организаций, способствующих реализации инвестиционно-инновационных проектов, включая предоставление управленческих, материально-технических, финансовых, информационных, кадровых, консультационных и организационных услуг.

Библиографический список

1. Зарубина Т. В., Муллагирова Р. И., Таунбаева Ю. Г. Оказание консультационных услуг по управлению финансами домохозяйств на основе духовно-нравственных реалий современного общества // ПСЭ. 2011. № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/okazanie-konsultatsionnyh-uslug-po-upravleniyu-finansami-domohozyaystv-na-osnove-duhovno-nravstvennyh-realiy-sovremennogo-obshchestva> (дата обращения: 31.12.2020).
2. Калюжная Н. Я. Мрочковский Н. С. Консалтинг как институт новой экономики : монография / под ред. Н. Я. Калюжной. Иркутск: Изд-во ИГУ, 2014. 132 с.
3. Новиков В. А. Инновационная деятельность как форма научно-технического труда // Современные наукоемкие технологии. 2016. № 3. С. 147–153.
4. Новиков В. А. К вопросу о реализации Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. // Вестник Ивановского государственного университета. Сер.: Экономика. 2012. Вып. 2. С. 58–59.
5. Новиков В. А. Научно-технический труд: содержание, социально-экономическая форма, роль и закономерности развития. Иваново: Иван. гос. ун-т, 2004. 196 с.
6. Обзор рынка консалтинговых услуг в России 2019–2020. URL: <https://1c-wiseadvice.ru/company/blog/obzor-rynka-konsaltingovykh-uslug-v-rossii-2019-2020/> (дата обращения: 27.11.2020).
7. Орехов С. А., Дарда И. В., Степанов С. С. Менеджмент-консалтинг. М.: Изд-во МНЭПУ, 2012. 274 с.

ИСТОРИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

УДК 332.142, 338.2, 338(091)
ББК 65.03(2)

В. С. Околотин

ОРГАНИЗАЦИЯ НОРМИРОВАННОГО СНАБЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ, ПРОВЕДЕНИЯ КОЛХОЗНОЙ И УПОРЯДОЧЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ТОРГОВЛИ В ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ В 1941–1942 ГГ.

Данная статья посвящена исследованию процесса обеспечения населения Ивановской области продуктами и промышленными товарами в условиях начального периода Великой Отечественной войны. Он осуществлялся через механизм нормированного снабжения населения области, организацию и проведение колхозных базаров и ярмарок, а также попытки местных органов власти регулировать рыночную торговлю, имевшую в основном меновой характер. В статье рассматриваются управленческие, административные и репрессивные меры, которые были составной частью указанного процесса и которые были направлены на сглаживание социального напряжения среди населения области. Внимание уделяется причинам недостатка продовольствия, вызванных как общей военной обстановкой, так и необходимостью первоочередного выполнения государственных поставок Красной армии и Военно-Морскому флоту, столичным городам Москве и Ленинграду. На основании изученных материалов признается, что совокупность механизмов снабжения, колхозной и рыночной торговли все-таки не смогла обеспечить спрос на продукты и промышленные товары в 1941–1942 гг. Их острый недостаток продолжал быть объективной реальностью для населения Ивановской области в указанный период.

Ключевые слова: Великая Отечественная война, Ивановская область, постановления, население, нормированное снабжение, колхозная торговля, рынки, меновая торговля, госпоставки.

V. S. Okolotin

ORGANIZATION OF RATED SUPPLY OF THE POPULATION, CONDUCTING THE COLLECTIVE AND ORGANIZING THE MARKET TRADE IN THE IVANOVSK REGION IN 1941–1942

This article is devoted to the study of the process of providing the population of the Ivanovo region with food and industrial goods in the initial period of the Great Patriotic War. It was carried out through the mechanism of rationed supply of the population of the region, the organization and holding of collective farm bazaars and fairs, as well as attempts by local authorities to regulate market trade, which was mainly of an exchange nature. The article examines managerial, administrative and repressive measures that were an integral part of this process and which were aimed at smoothing out social tension among the population of the region. Attention is paid to the reasons for the shortage of food, caused both by the general military situation and by the need for priority implementation of state supplies to the Red Army and the Navy, the capital cities of Moscow and Leningrad. On the basis of the materials studied, it is recognized that the combination of supply mechanisms,

© Околотин В. С., 2021

2021. Вып. 1 (47) •

collective farm and market trade still could not meet the demand for food and manufactured goods in 1941–1942. Their acute shortage continued to be an objective reality for the population of the Ivanovo region during this period.

Key words: Great Patriotic War, Ivanovo region, decrees, population, rationed supply, collective farm trade, markets, exchange trade, state supplies.

С началом Великой Отечественной войны спрос на продукты и промышленные товары на территории Ивановской области резко увеличился. Это было связано не только с усилением транспортных проблем, необходимостью обеспечения продовольствием эвакуированного населения и воинских соединений, формировавшихся в области, но и повышением спроса на него со стороны местных жителей. На его удовлетворение был максимально задействован механизм централизованного снабжения, а также возобновлена практика организации и проведения колхозных базаров в городах и районах области. Одновременно получила развитие рыночная торговля, которая под воздействием роста цен, вызванного несоответствием спроса и предложения, приобрела в основном меновой характер. В целях упорядочения указанных процессов, предупреждения социальной напряженности среди населения руководством области предпринимались различные организационные и репрессивные меры в целом адекватные сложившейся обстановке. Их разработке и реализации и посвящена данная статья. Она подготовлена на основе делопроизводственных документов из Государственного архива Ивановской области и публикаций региональной периодической печати. Большая часть документов впервые водится в научный оборот.

Введение карточной системы на продовольствие в 1941 году

В конце июля 1941 г. на территории Ивановской области возникли перебои в централизованной торговле хлебом. Об этом свидетельствуют архивные документы и в частности, совершенно секретные протокол заседания комиссии обкома ВКП(б) от 28 июля 1941 года «Об упорядочении торговли хлебом в гор. Иванове» [2, д. 21, л. 52–54] и принятое в тот же день постановление бюро обкома ВКП(б) с аналогичным названием [2, д. 21, л. 36–37]. Согласно протоколу фонд муки для города Иванова был установлен в объеме 4560 тонн, в том числе пшеничной 658 тонн. Выход печеного хлеба был установлен: черного – 6226 тонн и белого 872 тонны, итого 7098 тонн. Определены нормы отпуска хлеба для взрослого населения 600 грамм и детей в возрасте от 1 года до 12 лет – 400 грамм. Решено временно разрешить продажу белого хлеба лишь детям по 200 грамм на едока. В фабричных, заводских столовых и буфетах учреждений разрешено продавать в одни руки 100–200 граммов (одна булка или два пирожка). Для всех систем хлебопечения был установлен ежедневный отпуск хлеба, хлебобулочных изделий и пирожков в количестве 229 тонн. Ежедневная продажа хлеба через розницу была установлена в количестве 189 тонн. Отпуск хлеба к обеду в столовых машиностроительных заводов, текстильных фабрик и т. д. – 200 грамм, в учреждениях, столовых и ресторанах открытого типа – 100 грамм. Принятыми мерами лишь на короткое время удалось исправить ситуацию. Большой наплыв беженцев и нарушение поставок зерна очень скоро вновь обострили эту проблему, причем повсеместно.

5 августа 1941 г. Наркомторг СССР издал приказ о введении карточной системы на хлебную торговлю. Он стал основанием для принятия бюро обкома ВКП(б) и исполкома облсовета 15 августа 1941 г. совершенно секретного совместного постановления «О введении карточной системы на хлебную торговлю» [2, д. 21, л. 140–141]. В результате с 20 августа 1941 г. в городах, районных центрах и рабочих поселках области была установлена торговля хлебом по карточкам в соответствии с установленным Наркомторгом СССР нормами.

Для бесперебойного обеспечения гражданского населения и частей Красной Армии хлебом в условиях объявления области прифронтовой территорией в октябре 1941 г. облисполком принял постановление «О строительстве резервной базы на случай воздушного нападения» [3, д. 5, л. 191–192]. Всего планировалось построить 23 пекарни с 92 печами в городах Иваново, Ковров, Владимир, Кольчугино, Шуя, Александров, Вязники, Гусь-Хрустальный, Кинешма, Вичуга, Тейково, Кохма, Карабаново и Струнино по типу землянок. Их строительство осуществлялось силами местных строительных организаций и за счет областного бюджета [3, д. 5, л. 192].

22 декабря 1941 г. бюро обкома ВКП(б) и исполком облсовета депутатов трудящихся во исполнение решения правительства приняли постановление «Об обеспечении продуктами питания трудящихся городов области», которым из государственных резервов в Кинешме для населения области предстояло немедленно отгрузить муку, крупы, зерно и бензин. В Иваново отгружалось 180 и 20 вагонов муки и крупы соответственно, Шую – 60 вагонов муки, Тейково – 25 вагонов муки, Фурманов – 20 вагонов муки, Ковров – 90 вагонов муки и Кольчугино – 15 вагонов муки. Всего же предстояло отгрузить 410 вагонов. Кроме того, по разрядке Главсахаросбыта из мобрезерва надлежало отгрузить 10 вагонов сахара, а также бензин (в Иваново, Александров, Владимир и Ковров 8, 4, 8 и 4 цистерн соответственно) [2, д. 25, л. 146–147].

Таким образом, военные трудности для населения области были умножены острой нехваткой продовольствия. Введение карточной системы стало вынужденной мерой, при реализации которой удалось защитить пусть даже на минимальном уровне тех, кто работал на производстве или был мобилизован на строительство оборонительных сооружений, а также выполнял другие важные работы.

Организация снабжения населения в 1942 году

Зима 1941–1942 гг. для населения области оказалась самой сложной за весь период Великой Отечественной войны. Значительная часть текстильных предприятий из-за отсутствия топлива была заморожена. Заработная плата большинства рабочих резко сократилась. Потоки раненых и эвакуированных усугубляли драматизм сложившейся ситуации. Продовольствия катастрофически не хватало.

В этой связи бюро обкома ВКП(б) 9 января 1942 г. приняло совсекретное постановление «Об улучшении бытового обслуживания трудящихся и организации торговли и общественного питания в районах области» [2, д. 370, л. 45–46]. В результате в 15 крупных городов области были командированы ответственные работники обкома ВКП(б) и облисполкома [2, д. 370, л. 47]. Им предстояло организовать контроль за выдачей населению по карточкам картофеля в счет фондов госпоставок и децентрализованных закупок; принять

меры по усилению завоза колхозами и колхозниками продуктов для продажи на рынках по общедоступным ценам; организовать снабжение трудящихся необходимыми товарами и услугами за счет местных ресурсов, а также добиться завоза дров в города для обеспечения топливом детских учреждений, городских бань и т. д.

Спустя сутки, 10 января 1942 г. бюро обкома ВКП(б) в своем совсекретном постановлении «О завозе картофеля в город Иваново» констатировало, что план завоза картофеля из районов области в областной центр сорван. Вместо 28,3 тыс. тонн завезено только 9,2 тыс. тонн или 32,5 %. Трест столовых и горпищеторг завезли всего 146 тонн картофеля, что было крайне недостаточно для нужд города Иваново. Как отмечалось в постановлении, «такое положение поставило под угрозу снабжение картофелем рабочих и служащих г. Иваново». В этой связи бюро потребовало от секретарей райкомов ВКП(б) и председателей исполкомов Тейковского, Ивановского, Комсомольского, Середского, Савинского, Суздальского, Небыловского, Александровского, Юрьев-Польского и Киржачского районов в течение января и февраля вывезти картофель к хранилищам районных центров и на перевалочные пункты потребкооперации, чтобы потом отгрузить его в г. Иваново [2, д. 370, л. 48]. Всего в течение указанного времени предполагалось доставить в Иваново 9100 тонн картофеля [2, д. 370, л. 51].

20 января 1942 г. секретарь обкома ВКП(б) Г. Н. Пальцев и председатель облисполкома В. М. Пелевин вынуждены были информировать зампреда СНК СССР А. И. Микояна и наркома заготовок СССР К. П. Субботина о бедственном положении с другими видами продовольствия. Так, если в 1940 г. с сентября по декабрь в область было завезено 128329 тонн муки, то за этот же период 1941 г. было завезено всего 29805 тонн. В связи с полным отсутствием крупы выдача ее населению по карточкам в городах области, а также войсковым частям и госпиталям, как говорилось в документе была прекращена [2, д. 479, л. 28–30].

Исходя из сложившейся ситуации, бюро обкома ВКП(б) 26 января 1942 г. приняло постановление «О продаже хлеба, крупяных и макаронных изделий в предприятиях общественного питания области». Согласно его содержанию во всех городах и районах области прекращалась розничная торговля хлебом по повышенным ценам. Исключением стал г. Иваново, где сохранялась продажа хлеба из розничных магазинов без карточек по повышенным ценам с нормой отпуска в одни руки не свыше 500 граммов. Во всех столовых открытого типа, кафе и ресторанах отпуск хлеба по повышенным ценам было решено сохранить, но ограничить его до 100 граммов «на блюдо, но не более 200 граммов на одного потребителя». Далее, начиная с 1 февраля 1942 г., во всех городах и поселках области устанавливался «отпуск обедов, а также отдельных блюд, приготовленных из круп или макарон по продовольственным карточкам с отрывом талонов в размере 50 % израсходованных круп или макарон». Прежний порядок отпуска крупяных, макаронных блюд без карточек сохранялся лишь в ресторанах и других предприятиях, торговавших по повышенным ценам. С этой же даты изменялись формы продовольственных карточек путем включения в них мелких талонов на крупу и макароны. В целях предупреждения возможных протестных настроений со стороны населения секретарям горкомов и райкомов ВКП(б), председателям райгорисполкомов было предложено «провести среди трудящихся массово-разъяснительную работу по вопросу о новом порядке продажи хлеба, крупяных

и макаронных изделий в предприятиях общественного питания» [2, д. 370, л. 117–118].

2 февраля 1942 г. обком ВКП(б) принял сразу два постановления по результатам проверок исполнения на местах ранее принятых им решений. Так, в постановлении «О выполнении постановления бюро обкома ВКП(б) от 9 января 1942 г. «Об организации торговли, общественного питания и бытового обслуживания рабочих и служащих в городах и рабочих поселках области» говорилось, что на фабриках Кинешмы большинство рабочих общежитий длительное время не обслуживалось. Места общего пользования (уборные, кухни, лестничные клетки) находились в антисанитарном состоянии. Неудовлетворительное положение сложилось в фабричных корпусах, в столовых, общежитиях рабочих и учащихся, в больницах и банях. В городах Фурманове и Приволжске почти везде отсутствовало отопление, кипяченая вода и вода для умывания. Постельное белье в общежитиях не менялось, уборные закрыты. В столовых обеды готовились низкого качества, не хватало ложек и посуды. Крупные недостатки в организации общественного питания имели место также в фабричных столовых города Шуи и, особенно, на фабрике «Шуйский пролетарий» и т. д. [2, д. 370, л. 163–164].

И далее следовал целый перечень мероприятий организационного характера. Они варьировались от требования к райкомам и горкомам ВКП(б) привлечь к строгой ответственности руководителей, пренебрежительно относившихся к ликвидации недостатков, к главкам и директорам предприятий обеспечить фабричные дома, особенно общежития и бани топливом при любых обстоятельствах до предложения максимально развернуть по опыту Шуи, Александрова и других городов колхозную торговлю, дающую возможность по более низким ценам обеспечить городское население продуктами питания [2, д. 370, л. 165–166].

В констатирующей части другого постановления «О выполнении постановления обкома ВКП(б) от 10 января 1942 г. «О завозе картофеля в город Иваново по Тейковскому и Юрьев-Польскому районам» [2, д. 370, л. 149–151] отмечалось, что указанные районы вновь сорвали установленный график завоза в Иваново картофеля. Более того, руководители районов «своевременно не предотвратили антигосударственных рваческих поступков ряда колхозов и колхозников, распредивших по трудодням картофель, подлежащий сдаче государству и продающих его на рынке по спекулятивным ценам». Перечень мероприятий по данному постановлению также предусматривал обращение к прокурору области Н. Н. Хламову с предложением «усилить карательную политику в отношении саботажников и злостных неплательщиков картофеляпоставок» [2, д. 370, л. 151].

Для обеспечения населения области не хватало не только картофеля, муки, круп, но и мясопродуктов. В 1941 г. область выполнила план мясопоставок фронту и воинским частям на 120 %. Кроме того, от колхозов области были приняты авансом в счет мясопоставок 1942 г. 6059 тонн мяса. В результате еще в 1941 г. был выполнен план по мясу и на 1942 г. Все это привело к резкому снижению поголовья скота в колхозах области. Только с 1 октября 1941 г. по 1 января 1942 г. количество крупного рогатого скота в ней уменьшилось на 30 %, свиней – на 46 %, овец – на 35 %. В результате уже в 1942 г. область оказалась не в состоянии обеспечивать снабжение гражданского населения, военнослужащих и личного состава госпиталей мясопродуктами по установленным нормам. Для покрытия образовавшегося дефицита

в мясoproдуктах в количестве 1700 тонн секретарь обкома ВКП(б) Г. Н. Пальцев и председатель облисполкома В. М. Пелевин 11 февраля 1942 г. обратились к зампреду СНК СССР А. И. Микояну с просьбой утвердить план завоза на Ивановский мясокомбинат скота из Чувашской и Мордовской АССР и для его транспортировки распорядиться о выделении железнодорожных вертушек из 40–50 вагонов [2, д. 479, л. 86–87].

Положение усугублялось, «непорядками в торговле и в общественном питании». Так, в марте 1942 г. секретарь обкома ВКП(б) по торговле и общественному питанию Ф. В. Казнов информировал секретаря обкома ВКП(б) Г. Н. Пальцева о том, что случаи приготовления каши из недробленной пшеницы имели место в феврале в столовых Меланжевого комбината и фабрики «Красная Талка». Кроме того, обеды в столовых фабрик им. Балашова и им. Молотова готовились без соли. В столовых предприятий не хватало тарелок, которые заменялись глиняными мисками. С февраля 1942 г. выпечка хлеба в Иванове производилась с пониженной нормой закладки соли в тесто. Аналогичная ситуация наблюдалась и в других городах области.

Таблица 1

Сведения о потребности и наличии соли в городах Ивановской области

Города области	Наличие соли (в тоннах)	Месячная потребность (в тоннах)
Иваново	127	250
Александров	120	40
Владимир	30	135
Вичуга	50	55
Вязники	146	35
Гусь-Хрустальный	110	53
Кинешма	400	144
Ковров	466	131
Кольчугино	41	44
Фурманов	123	42
Шуя	75	80
Всего	1688	1009

Кроме того в области были вскрыты факты преступного разбазаривания хлеба на хлебозаводах и пекарнях. Так, с 1 августа 1941 г. по 1 февраля 1942 г. с хлебозаводов было продано под видом коммерческого хлеба 316 тонн продукции. Хлеб выдавался по одному – два килограмма всем рабочим хлебозаводов, а по запискам руководителей треста «Росглавхлеб», директоров хлебозаводов и пекарен различным организациям, учреждениям и частным лицам. В результате за упущения в работе и разбазаривание хлеба группа руководителей треста Росглавхлеб, директоров хлебозаводов и хлебопекарен были отданы под суд [2, д. 479, л. 121–125].

В сложившейся обстановке руководству области удалось получить разрешение правительства разбронировать часть продовольственных запасов, хранившихся на ее территории. Это было важно для обеспечения рабочих текстильных предприятий возобновлявших свою работу после зимнего останова. 16 апреля 1942 г. бюро обкома ВКП(б) и исполком облсовета приняли постановление «О перевозке зерна в районы области и на мельзаводы г. Кинешмы с п/я № 11». Согласно его содержанию из мобилизационных

запасов, хранившихся в Кинешме, в Родниковский, Савинский, Шуйский, Середской и Тейковский районы было решено отгрузить зерно в количестве 265 вагонов и на мельзавод № 2/3 – 560 вагонов. Оно обязало начальника Ивановского отделения Ярославской железной дороги Бареловича «обеспечить перевозку зерна до 28 апреля 1942 года» [2, д. 393, л. 35]. В итоге в период пуска фабрик весной 1942 г. продовольственную проблему в фабричных центрах области удалось частично решить.

В целях бесперебойного снабжения хлебом населения, занятого в производстве оборонной и текстильной продукции в летний период, бюро обкома ВКП(б) 24 мая 1942 г. приняло постановление «О создании запаса муки и зерна в основных промышленных районах области». Постановлением были утверждены графики перевозки муки и зерна в фабричные центры с мельзаводов и баз городов Кинешмы и Александрова. Прокурору области Н. Н. Хламову было предложено усилить контроль за отгрузкой и перевозкой зерна, муки и рассматривать срыв отгрузки хлеба, «как государственное преступление, карающееся по законам военного времени» [2, д. 375, л. 78–77].

Однако, в продовольственный рацион жителей области и прежде всего тех, кто был занят в производстве, входил не только хлеб, но также сахар, кондитерские изделия и другие продукты. Их же тоже катастрофически не хватало. Об этом свидетельствует обращение секретаря обкома ВКП(б) Г. Н. Пальцева и председателя исполкома облсовета В. М. Пелевина к зампреду СНК СССР А. И. Микояну не ранее середины мая 1942 г. Согласно его содержанию, область в первом квартале недополучила из централизованных фондов 1068 тонн сахара и кондитерских изделий, а во втором квартале этот разрыв мог составить уже 1375 тонн. В результате, как говорилось в обращении, за апрель 1942 г. по карточкам населению области была выдана лишь половина нормы сахара. В этой связи для «отоваривания» карточек в полном объеме они попросили «увеличить области фонд 2 квартала по сахару на 1300 тонн», а также отпустить 250 тонн сахара для покрытия мартовской задолженности в городах области [2, д. 484, л. 18–20].

К сожалению, реакция СНК на данное обращение автору неизвестна, но на основании других архивных документов можно полагать, что данная проблема продолжала сохраняться и в дальнейшем. Более того, она усугублялась необходимостью решения других не менее острых проблем. Они нашли отражение в обращении обкома ВКП(б) от 31 августа 1942 г. к замнаркому торговли РСФСР Я. И. Лысенко. Так, в отношении сахара говорилось, что снабжение им трудящихся области происходит исключительно напряженно и разрыв между выделенными на 3 квартал фондами и реальной потребностью для выдачи по карточкам составляет 367 тонн. О снабжении солью, которой в условиях сезонной заготовки овощей катастрофически не хватало, сообщалось, что при плане на третий квартал в объеме 8250 тонн в июле было завезено лишь 715 тонн и доставлено водой в Кинешму 3256 тонн соли. Относительно мыла было отмечено, что его рыночный фонд на 3 квартал был обеспечен лишь на 17,7 %, и то за счет продукции Ивановского маргаринового завода. Иногородние поставщики, на долю которых приходилось 71 % поставок мыла области, к его отгрузке так и не приступали [2, д. 484, л. 36].

Кроме обращений в центр было решено мобилизовать местные ресурсы. В частности, 28 августа 1942 г. бюро обкома ВКП(б) и исполкома облсовета приняли совместное постановление «Об организации промысловой добычи соли и рассола на территории области». Для решения этого вопроса

была образована комиссия, в состав которой были включены представители химико-технологического и энергетического институтов. Ей предстояло возглавить работу по выявлению и исследованию соленосных источников и организовать промышленную добычу пищевой соли на территории области. Приоритетными были названы Сосневский соляной источник в Иванове и аналогичные источники в Сокольском районе [2, д. 380, л. 179].

Следует сказать, что меры к восстановлению Сосневского соляного источника были приняты очень быстро. На отпущенные средства начались буровые работы и к 25 октября 1942 г. было пробурено и опущено труб на 275 метров. По предварительным расчетам в сутки предполагалось добывать 50 тыс. ведер соляного раствора. При выпаривании 1 литра раствора получалось примерно 60 граммов соли. В переводе на сухую соль это должно было составить около 30–33 тонн [1].

В предверии осенне-зимнего периода 1942 г. внимание к заготовке продовольствия для нужд области усилилось. Но прежде было необходимо выполнить первоочередные поставки картофеля и овощей Красной Армии, Военно-Морскому флоту, а также населению Ленинграда, которые были установлены постановлениями ГКО. Положение усугублялось неважным урожаем картофеля и овощей в ряде районов области. Подтверждением этому является выступление Г. Н. Пальцева на заседании бюро обкома ВКП(б) 22 сентября 1942 г. при обсуждении вопроса «О завозе в города области овощей и картофеля». По его словам, «...завоз картофеля и овощей на фронт и в Ленинград и в города области в настоящее время является главной задачей, имеющей исключительное значение. Нужно сказать, если мы в городах, рабочих поселках и районных центрах не заложим достаточного количества картофеля и овощей, мы будем голодать самым настоящим образом. Виды на получение круп и других продуктов малоутешительные. Главное, что должно возместить отсутствие круп, мяса и других продуктов, падает на долю картофеля и овощей, и если мы прозеваем, это мы будем повинны в том, что население будет недоедать...»

И далее по его словам: «Колхозники же не зевают. Есть колхозы, которые рассчитались с государством по картофелю, там начинается выдача картофеля по трудодням, выдают по 10 кг на трудодень. Зачем выдают по 10 кг, они с огородов картофель нарыли, заложат каждый по 4 тонны картофеля, ясно, что он может заниматься всю зиму спекуляцией, обдирать рабочий класс, как в этом году. И с овощами может еще интереснее получиться. Колхозники народ стреляный, они вырастят овощи, разделят по трудодням, а потом скажут – у нас ничего не уродилось, было немного, да ребята вырыли, ничего сделать не можем. Копают они не для сдачи государству, а для того, чтобы быстрее разделить и заложить в подвалы. Необходимо со стороны городских и областных организаций решительно изменить свое отношение к заготовке картофеля и овощей» [2, д. 406, л. 2–2 об.].

В итоге в тот же день бюро обкома приняло постановление «О завозе в города области картофеля и овощей». Для повседневного руководства заготовкой картофеля и овощей было решено создать оперативную группу под руководством председателя облисполкома Г. Н. Шубина, которой предписано «немедленно приступить к работе» и обеспечить выполнение заданий по отгрузке картофеля и овощей фронту, Ленинграду, а также завозу их в города области [2, д. 381, л. 97].

Выступая 22 сентября 1942 г. на собрании партийного актива г. Иванова, секретарь обкома Г. Н. Пальцев так оценил обстановку в случае невыполнения принятого постановления: «Если мы не завезем картофель и овощи, то мы рабочих и служащих по картофелю и овощам поставим в полную зависимость от рынка, а рынок, как вы знаете цены дерет невероятные. Говядина стоит 150 р., баранина – 200 р., свинина – 300 р., молоко – 50 р., яйца – 170, картофель – 25, капуста – 12, помидоры – 45, свекла – 20, морковь – 45, лук-репка – 45, огурцы – 30, масло сливочное – 800, растительное – 700, мука ржаная – 100 р., мука побелее ржаной – 150 р. и ягоды – 90 р.» [2, д. 417, л. 49].

Обстановка с уборкой и отгрузкой картофеля и овощей оказалась настолько сложной, что 29 сентября 1942 г. обком ВКП(б) был вынужден принять еще два постановления с перечнем дополнительных мер, обязательных к исполнению на местах. Это «О борьбе с потерями урожая картофеля в колхозах, совхозах и подсобных хозяйствах области» и «Об использовании тягловой силы на транспортных и полевых работах». В констатирующей части первого постановления говорилось, что повсеместно на уборке картофеля допускались большие потери урожая. В ряде случаев они варьировались от 13,5 до 21 центнера с гектара. Имели место случаи плохого укрытия картофеля в буртах и во временных хранилищах от дождей и заморозков, отчего он подвергался порче. В результате обком ВКП(б) обязал все колхозы, совхозы и подсобные хозяйства области провести перепашку и боронование убранных площадей и осуществить дополнительную подборку невыбранных клубней. Кроме того, он потребовал подвести к местам хранения картофеля необходимое количество соломы, чтобы надежно укрыть его от непогоды. Руководителям советских и партийных органов было предложено «не оставлять безнаказанным ни одного случая потерь при уборке картофеля в поле и при хранении» [2, д. 406, л. 67].

В констатирующей части второго постановления говорилось о неправильном использовании в хозяйствах области лошадей и крупного рогатого скота на транспортных и полевых работах. То есть, вместо доставки картофеля и овощей на районные заготовительные пункты на подводах запряженных лошадьми, колхозы для этих целей повсеместно использовали быков и коров колхозников. Лошадей же использовали для перевозки картофеля и овощей с полей к местам хранения в колхозах. В результате там, где они с успехом могли делать 2–3 поездки в день, делали только одну и тратили на это целый день. Более того, на вывозке госпоставок оплата труда колхозников производилась поденно, что не стимулировало их труд. В итоге рост объема госпоставок за пятидневку с 20 по 25 сентября составил по зерну только 4,2 %, по картофелю – 3,7 % и по овощам – 3,2 %. В целях повышения темпов выполнения госпоставок бюро обкома ВКП(б) постановило создать в колхозах и совхозах транспортные бригады во главе которых поставить членов правлений и установить им ежедневные задания по вывозке сельхозпродуктов. Контроль за их работой возлагался на одного из секретарей райкомов или членов райисполкомов. Оплату труда членов бригады надлежало производить только по сдельным расценкам, «не допуская случаев начисления трудодней с поездки и поденно». Бюро обкома ВКП(б) потребовало максимально привлечь к выполнению госпоставок по зерну, картофелю и овощам лошадей, а на внутрихозяйственных работах более широко применять ручную доставку, а также использовать коров колхозников, рабочих и служащих [2, д. 406, л. 68–69].

6 октября 1942 г. бюро обкома ВКП(б) приняло очередное постановление «О завозе и закладке на зимнее хранение картофеля и овощей в города и районные центры области». В нем отмечалось, что, несмотря на выполнение областью сентябрьского плана по поставке овощей и картофеля Красной армии, их местная закладка на зимнее хранение проходила плохо. Отдельные районы, выполнив поставку картофеля и овощей Красной армии, не торопились отпустить овощи областному центру. В итоге бюро постановило обязать местные советские и партийные органы принять решительные меры по усилению завоза картофеля и овощей в города области. Для ускорения их завоза в Иваново было решено снять с колхозных дворов и единоличных хозяйств план сушки картофеля. Тогда же было принято решение уменьшить отпуск картофеля на внутрирайонное потребление ряду районов. Среди них: Вичужскому, Кинешемскому и Кохомскому районам на 100 тонн каждому, Родниковскому району на 150 тонн, Комсомольскому и Юрьеveckому районам на 200 тонн и Середскому району на 450 тонн. За счет этого планировалось увеличить завоз картофеля в Иваново [2, д. 382, л. 5–6].

7 октября 1942 г., бюро обкома и исполком облсовета приняли новое совместное постановление «О проведении фронтовой ударной декады в колхозах, совхозах и подсобных хозяйствах области по вывозке овощей и картофеля государству». Ударный декадник по вывозке картофеля и овощей было решено провести с 10 по 20 октября. В ходе его проведения предполагалось добиться того, чтобы «каждый колхоз и совхоз с честью выполнил свой долг перед Родиной и активно боролся за переходящее Красное знамя Государственного комитета обороны» [2, д. 382, л. 45–46].

Уже к 17 октября многие районы области приблизились к выполнению установленного для них плана. Так, Вичужский район выполнил госпоставки картофеля и овощей на 99,1 %, Кольчугинский – на 84,2 %, Родниковский – на 84,7 %, Собинский – на 81,6 % и т. д. Среди отстающих был вновь назван Макарьевский район, который за 5 дней фронтовой декады вместо 850 тонн сдал лишь 41 тонну. Часть колхозов района и все единоличные хозяйства к выполнению госпоставок вообще не приступали. В результате бюро обкома ВКП(б) 17 октября 1942 г. было вынуждено принять постановление «О выполнении плана обязательных поставок по Макарьевскому району», которым «за бездеятельность в выполнении плана заготовок картофеля» председатель исполкома Макарьевского райсовета Вихирев был снят с работы [2, д. 382, л. 73].

Территориальные потери страной летом 1942 г. и особенно зернопроизводящих районов привели к необходимости строжайшей экономии в расходовании хлеба. Эти требования, сформулированные СНК СССР и ЦК ВКП(б) в постановлении от 17 октября 1942 г. за подписями И. В. Сталина и А. А. Андреева, были распространены и на Ивановскую область [2, д. 476, л. 71].

В результате 22 октября 1942 г. бюро обкома и исполком облсовета приняли совместное совсекретное постановление, не получившее названия. Оно предусматривало осуществление ряда жестких мер не только в отношении сельхозпроизводителей, но и населения. В частности, совхозам области за счет сокращения внутренних расходов был утвержден дополнительный план сдачи зерна государству в размере 315000 пудов. Прокурору области Н. Н. Хламову предложено «привлекать по представлению уполномоченного наркомата заготовок к уголовной ответственности руководителей совхозов и других лиц, допустивших нарушение этого порядка». Относительно населения следует сказать, что постановление предусматривало, начиная с октября

1942 г. повсеместную ликвидацию продажи хлеба без карточек по повышенным ценам (за исключением ресторанов). Вплоть до мая 1943 г. 50 % выдачи населению по карточкам крупы и макарон решено заменить картофелем в эквиваленте за 1 кг крупы 5 кг картофеля. Вместо хлеба, по желанию потребителей, также мог отпускаться картофель по эквиваленту – 100 граммов печеного хлеба на 400 граммов картофеля. Бюро обкома ВКП(б) и облисполком разрешили облпотребсоюзу выпекать в сельской местности хлеб с добавлением от 5 до 10 % картофеля [2, д. 382, л. 104–106].

17 октября 1942 г. бюро обкома ВКП(б) и исполком облсовета в условиях необходимости строжайшей экономии продовольственных запасов приняли постановление «О заготовке и использовании на семена верхушек клубней продовольственного и технического картофеля» с перечнем вынужденных мер. В результате колхозам области в 1942–1943 гг. предстояло заготовить 180 тыс. центнеров верхушек клубней картофеля с продовольственного и фуражного картофеля, выданного на трудодни колхозникам, а также в ходе срезания их с картофеля, используемого для сушки и для переработки на спиртовых и крахмальных заводах. Аналогичное требование распространялось на все предприятия и учреждения области, расходовавшие картофель для общественного питания с последующей их сдачей в обмен на продовольственный картофель [2, д. 361, л. 74–75].

Значительный ущерб снабжению населения наносили факты хищения зерна, муки и других продуктов с оптовых баз и предприятий торговли. В целях борьбы с этими явлениями 28 октября 1942 г. обком ВКП(б) принял постановление «Об охране социалистической собственности на базах Заготзерно». Расхищения хлеба были выявлены на Ковровской, Вязниковской, Александровской и Владимирской базах. Только на Владимирской базе 1 сентября из одной смены грузчиков в 15 человек 12 были задержаны с краденым зерном. В результате было решено «привлекать к строжайшей ответственности всех лиц, допускающих разбазаривание и порчу зерна, а равно их укрывающих, как расхитителей социалистической собственности» [2, д. 382, л. 98–101].

На заседании бюро обкома ВКП(б) 4 декабря 1942 г. Г. Н. Пальцев вновь обратил внимание на недостаток заготовок картофеля и овощей. Это было вызвано их крупной отгрузкой фронту, городам Москве и Ленинграду. Решение этого вопроса виделось в закупке для Иванова 4750 тонн картофеля 1300 тонн овощей [2, д. 409, л. 189]. Результаты обсуждения нашли отражение в совместном постановлении 7 декабря 1942 г. бюро обкома ВКП(б) и исполкома облсовета «О завозе картофеля и овощей в гор. Иваново». Для его выполнения было решено обязать секретаря горкома ВКП(б) Б. А. Борисова и председателя исполкома горсовета П. И. Лахтина командировать в районы области для закупки овощей и картофеля бригады из представителей фабрик, заводов и торгующих организаций, разрешив последним применять встречную торговлю солью по эквиваленту: за один килограмм квашеной капусты 150 граммов соли, а также практиковать продажу промтоваров колхозам и колхозникам, сдающим картофель и овощи. Колхозам, не имевшим в наличии картофель, разрешено производить его замену бобовыми и крупяными культурами по установленному эквиваленту. Начальников отделений железной дороги постановление обязало обеспечить подачу необходимого количества вагонов к местам погрузки для перевозки картофеля и овощей [2, д. 385, л. 10].

Организация проведения колхозных базаров и ярмарок

Проблемы с централизованным снабжением населения Ивановской области зимой 1941–1942 гг. привели к резкому росту рыночных цен на продовольственные товары. Мясо на рынке в Иванове стоило от 100 до 180 р. за килограмм, картофель – 15 р., молоко – 35 р. за литр. По таким ценам стали продавать свою продукцию и многие колхозы. В обком ВКП(б) устремились письма с жалобами на нетерпимое положение на рынках. С учетом прошлого опыта выход из создавшейся ситуации виделся в организации колхозных базаров в крупнейших городах области.

Почин был сделан колхозниками Владимирского района. 28 декабря 1941 г. во Владимире был проведен первый колхозный базар, в котором приняли участие 20 колхозов. По его итогам колхозники Богословской сельхозартели через «Рабочий край» обратились с призывом организовать продажу колхозной продукции на других рынках области, чтобы «пресечь спекулятивное вздувание рыночных цен на продукты организованным выездом колхозов на рынки со своими продуктами» [2, д. 480, л. 51–52].

Вслед за Владимиром колхозные базары состоялись в Шуе и Собинке. Особенно удачным был базар 12 января 1942 г. в Шуе. На него были приглашены 23 колхоза Шуйского района, а приехали 28. Они вывезли для продажи 6,5 тонн картофеля, 3 тонны капусты, 600 кг моркови, 1500 литров молока и много других продуктов. Вместе с колхозами свою продукцию продавали колхозники. Цены на базаре установились следующие: литр молока – 5 р., килограмм картофеля до 2 р., килограмм мяса – до 20 р. В результате спекулянты прекратили торговлю и решили ждать отъезда колхозников. Однако колхозы продолжали привозить продукцию и торговали в Шуе до вечера. Шуйские городские организации устроили для колхозов встречную торговлю [2, д. 480, л. 53–54].

В Александрове на колхозном базаре 18 января участвовали 22 колхоза на 47 подводах. Они продали картофеля 2,5 тонны по цене 20–25 р. за меру, капусты 1,9 тонны по 1,5–2,5 р. за килограмм, мяса 858 килограммов по 15–30 р. за килограмм, молока 348 литров по 5 р. за литр и т. д. Колхозникам торгующие организации продали: соли – 1143 кг, керосина – 520 литров, спичек – 1370 коробок, мануфактуры 2690 метров и мыла 1167 кусков. Как отмечалось в справке, «настроение трудящихся города в связи с этим базаром значительно улучшилось. Рабочие одобряли это мероприятие и благодарили колхозников». Однако здесь же признавалось, что «на порядок на рынке повлиял наплыв на базар покупателей из соседних городов: Орехово-Зуева, Карабанова, Струнина» [2, д. 480, л. 54].

В Вичуге в колхозном базаре участвовал 21 колхоз. Колхозники привезли в районный центр «для продажи по ценам, близким к государственно-коммерческим: 1440 кг картофеля, 850 кг мяса, 29 штук кур, 253 литра молока, 460 кг капусты, 220 кг прочих овощей и 100 кг пшеницы». В Юрьевце в тот же день на колхозном базаре было продано: 6 тонн муки, 3,9 тонны картофеля, 1,7 тонны мяса, 485 литров молока, 480 кг гороха и 500 кг брюквы [2, д. 480, л. 55].

В январе колхозные базары были проведены почти во всех городах и районных центрах области. В них приняли участие 826 колхозов. В частности, во Владимире было проведено 4 базара, в Шуе – 3, в Вичуге – 4, в Вязниках – 2, в Тейкове – 2, Гусь-Хрустальном – 2 и т. д. Тем не менее, чтобы

предупредить «разбазаривание скота», обком ВКП(б) рекомендовал районам ограничить торговлю мясом и торговать больше картофелем, овощами, молоком и прочей сельхозпродукцией [2, д. 480, л. 57].

1 февраля колхозный базар состоялся в Иванове. Согласно совместному постановлению бюро обкома ВКП(б) и исполкома облсовета трудящихся от 15 января 1942 г. «О проведении колхозного базара в городе Иванове» для его проведения и организации встречной торговли был создан оргкомитет. В его состав вошли А. Л. Алешонков – секретарь горкома ВКП(б) по торговле и общественному питанию (председатель оргкомитета), Владимиров – завоблторготделом, А. Д. Творогов – зампредела исполкома горсовета, В. Н. Бакон – завгортorgотделом и Павлов – уполномоченный управления промкооперации при СНК РСФСР по Ивановской области. Ему было поручено «наметить порядок проведения колхозной торговли промтоварами на базаре, а также обеспечить обслуживание колхозников чайными, ресторанами, буфетами и парикмахерскими, а колхозников, приехавших из дальних деревень – ночлегом; организовать работу кузниц дляковки лошадей, обеспечить их подковами, гвоздями и т. д.».

Кроме того, постановление обязало райкомы ВКП(б) и райисполкомы Ивановского, Шуйского, Кохомского, Лежневского, Тейковского, Родниковского, Комсомольского и Середского районов «организовать колхозы и колхозников для участия в базаре, помочь им в доставке продукции на базар, а также провести работу в колхозах с тем, чтобы по примеру колхозников Шуйского и Владимирского районов продукция продавалась на базаре по доступным для трудящихся ценам». Редакции газеты «Рабочий край» и редакциям районных газет было поручено «широко пропагандировать намечающееся проведение колхозного базара в городе Иванове» [2, д. 370, л. 59–60].

Базар проводился одновременно на двух городских рынках. Свою продукцию привезли 368 колхозов (на 913 подводах) из Ивановского, Комсомольского, Шуйского, Кохомского, Лежневского, Тейковского, Середского, Родниковского, Суздальского и Юрьев-Польского районов. Колхозы продали городскому населению: 8,8 тонны мяса по цене до 20 р. за кг, свинины до 30 р. за кг, 92 202 литра молока по цене 5 р. за литр, 31,7 тонны овощей по цене от 2 до 3 р. за кг, 917 кг муки по цене 3–5 р. за кг, 368 возов дров по цене 50–100 р. за воз, а также 26 возов сена и соломы по цене 20–30 р. за пуд. И все же спрос населения на продукцию колхозов удовлетворить не удалось. Из-за огромного числа покупателей (несколько десятков тысяч человек) колхозы вынуждены были нормировать отпуск продукции в одни руки: мяса – 1 кг, молока – 1 литр, картофеля – не более 8 кг, овощей – 2 кг, муки – 1 кг. Всего было продано сельхозпродукции на общую сумму около полумиллиона рублей.

Для встречной торговли было выделено промтоваров на 1,5 млн р. По справкам управлений рынками, каждый колхозник мог приобрести промтовары на сумму 210 р., в том числе: 2 литра керосина, 2 кг соли, 1 кг мыльной пасты, 0,5 литра вина, 5 коробок спичек, 1 пачку махорки, 2 кг гвоздей, 3 кг веревки хозяйственной, 5 метров мануфактуры, 4 метра мешковины, 2 полотенца или скатерть, 3 пары чулок или носок, 4 штуки стаканов и чайных чашек с блюдцами. Для обслуживания колхозников были подготовлены 2 чайные, 2 парикмахерские, ночлежный дом с коновязью для лошадей и с кузницей [2, д. 480, л. 55–57].

В дальнейшем для снабжения крупных городов области за ними были закреплены соответствующие сельхозрайоны. Так, к Иванову прикреплены

Ивановский, Лежневский, Кохомский, Комсомольский районы, а также часть Шуйского, Тейковского, Родниковского, Середского, Суздальского районов. К Владимиру прикреплены Владимирский, Суздальский, Небыловский, Судогодский районы, к Коврову – Ковровский, Камешковский, Селивановский, часть Судогодского и Савинского районов. К Кинешме – Кинешемский, Юрьеvecкий, Пучежский, Кадыйский, Семеновский районы и т. д.

15 февраля в Иванове состоялся второй колхозный базар [1, д. 480, л. 90–91]. Для встречной торговли было подготовлено промтоваров на 600 тыс. р. Он проводился одновременно на 3 рынках. В нем приняли участие колхозы 9 районов области: Ивановского, Комсомольского, Кохомского, Шуйского, Лежневского, Родниковского, Тейковского, Середского, Суздальского. Колхозы вывезли на рынок 115 тонн сельхозпродукции, в том числе свыше 4 тонн мяса, 46 тонн картофеля, 37 тонн овощей, 8 тонн муки, 530 кг грибов, 9240 литров молока, 300 кг клюквы. Кроме этого, было вывезено на базар 285 возов дров и 31 воз сена. Всего колхозной продукции на втором базаре было продано на сумму свыше 450 тыс. рублей. В отличие от первого, на втором базаре колхозники получали промтовары в зависимости от количества вывезенной сельхозпродукции. Колхозы, продавшие большее количество продуктов, могли купить и большее количество промтоваров [2, д. 479, л. 93–94].

О результатах проведения колхозной торговли 1 и 15 февраля 1942 г. обком ВКП(б) под грифом совершенно секретно информировал секретаря ЦК ВКП(б) А. А. Андреева. 21 апреля 1942 г. секретарь обкома ВКП(б) Г. Н. Пальцев, выступая на партийном активе г. Иванова, сообщил данные об объемах продуктов, реализованных населению области во время проведения базаров. Всего было продано: мяса – 17,5 тыс. кг, молока – 78 тыс. литров, картофеля 141 тонна, овощей – 715 кг, муки – 41 тонна и т. д. В целом эта работа была признана успешной. Она позволила улучшить снабжение городского населения продуктами питания, снизить социальную напряженность и придать дополнительные силы рабочим для производства продукции действующей армии.

Полученный опыт децентрализованного обеспечения населения продуктами питания получил дальнейшее распространение. 5 марта 1942 г. бюро обкома ВКП(б) приняло постановление «О колхозной ярмарке в г. Иванове». Для ее подготовки и проведения был организован оргкомитет во главе с председателем исполкома горсовета П. И. Лахтиным. Для участия в ярмарке были приглашены не только колхозы и колхозники ближайших к г. Иваново районов, но и отдаленных от него с оказанием им помощи транспортом для подвоза сельхозпродукции. Колхозников предполагалось обеспечить ночлегом и питанием и организовать для них встречную торговлю промтоварами и изделиями кустарно-промышленной кооперации [2, д. 372, л. 51].

Такая ярмарка в Иванове состоялась 22 марта 1942 г. В ней приняли участие колхозы и колхозники 16 районов области. Они продали 146 тонн сельскохозяйственной продукции на общую сумму 717 тыс. р. Особенно активно торговали на ярмарке колхозы и колхозники Палехского района, привезшие в Иваново 29,5 тонн различной сельхозпродукции, а также районов: Ивановского – 27,4, Комсомольского – 26 и Лухского – 11,4 тонны [2, д. 650, л. 106].

Всего за период с январь по март 1942 г. в 29 городах и районных центрах области было проведено 257 колхозных базаров, в которых приняли участие 4662 колхоза [2, д. 650, л. 92]. В целом практика организации колхозной торговли в указанный период, как отмечалось в архивных документах,

позволила привлечь широкий приток продуктов на рынки городов области по доступным ценам и в значительной степени снизить продовольственную напряженность среди городского населения.

В апреле 1942 г. опыт проведения колхозных базаров решили приурочить к началу кампании по подписке на первый Государственный военный заем и к празднованию 1 мая. Причем в обоих случаях их организации было уделено усиленное внимание. На места секретарям райкомов ВКП(б) за подписью Г. Н. Пальцева было направлено указание обеспечить вывоз колхозной продукции определенного объема преимущественно картофеля, овощей, молока, зерна и крупяных продуктов. Им предписывалось объяснить колхозам и колхозникам, что нормы отпуска промышленных товаров в порядке встречной торговли, прежде всего на базаре 12 апреля, будут увеличены в полтора раза. В продаже по справкам рыночных управлений колхозникам обещалось продавать мыло, керосин, соль, спички, табак, вино, колесную мазь, гвозди, трикотажные и швейные изделия, мануфактуру и т. д. В связи с возможным наступлением весенней распутицы секретарям райкомов рекомендовалось организовать более ранний вывоз сельхозпродукции в Иваново, к станциям железных дорог и в районные центры, а также к складским пунктам на шоссе. Родниковскому, Вичужскому, Гаврилово-Посадскому и Юрьев-Польскому районам решено оказать помощь в транспортировке продукции в Иваново железнодорожным и Суздальскому – автомобильным транспортом. Начиная с 6 апреля, им предстояло ежедневно отчитываться о ходе подготовки к колхозному базару в Иваново [2, д. 650, л. 106–107].

К сожалению, сведений о результатах проведения данного базара получить не удалось. В архивных материалах содержатся лишь краткая информация об итогах первомайских базаров, в которых участвовали преимущественно колхозы. Такие базары с 28 апреля по 1 мая состоялись в Иваново, Шуе, Тейкове, Лежневе, Вичуге, Владимире и Юже, но набор продуктов на них был незначительный. В Коврове, Кольчугине, Фурманове, Наволоках, Юрьев-Польском, Кохме и Гаврилово-Посаде базары не состоялись или вовсе не организовывались [2, д. 650, л. 98].

Упорядочение рыночной торговли

В рассматриваемый период в Иваново действовали 4 рынка: «Барашек», «Центральный рынок», «Хуторовский рынок», рынок «Первый рабочий поселок». По состоянию на 10 мая 1942 г. на них сложились следующие цены.

Как следует из таблицы, широкое развитие на рынках получила меновая торговля, а основным ее мерилom стал хлеб. На него обменивали вино, табак, соль, керосин и спички. Большим спросом пользовались водка и табак. Завоз сельхозпродуктов на рынки был крайне мал, что способствовало «бешеному» росту цен на основные продукты питания.

За 1 квартал 1942 г. на рынках города было продано по спекулятивным ценам сельскохозяйственных продуктов всех видов 836 тонн. А на колхозных базарах с 1 февраля по 1 мая по общедоступным ценам продано лишь 480 тонн.

На «толкучках» все подержанные вещи также обменивались, главным образом на хлеб, муку, картофель. Особенно большие «толкучки» существовали на рынке «Барашек». Так, например, костюм летний мужской полушерстяной на «толкучке» стоил 20 пачек махорки, полуботинки лосевые на резиновой подошве – 1 литр водки, галоши дамские – 4 буханки хлеба, сапоги

хромовые поношенные – 2 пуда муки или мешок картофеля, туфли детские на кожаной подошве – 800 р. или 8 килограммов муки, плитка электрическая 1200 р. или 10 кг муки и т. д. [2, д. 650, л. 114–115].

Таблица 2

Цены на рынках г. Иванова

№	Наименование продуктов	Единица измерения	Цена в р.	Цена в обмен на хлеб
1	Мясо коровье	кг	300	
2	Баранина	кг	350	
3	Свинина	кг	400	
4	Масло сливочное и топленое	кг	1000	
5	Молоко	литр	70	3 литра на буханку
6	Яйца	штука	20	
7	Картофель	кг	60	3 кг за буханку
8	Масло растительное	литр	800	
9	Мука ржаная	кг	75	
10	Мука пшеничная	кг	150	
11	Капуста квашенная	кг	70	
12	Свекла свежая	кг	60	
13	Лук зеленый	кг	100	
14	Помидоры соленые	кг	70	
15	Клюква	кг	120	
16	Водка (вино)	литр	800	5 буханок за литр
17	Табак (махорка)	стакан	100	1 кг хлеба за стакан
18	Мыло хозяйственное	кусок	100	1 кг хлеба за кусок
19	Соль поваренная	стакан	15	200 грамм хлеба за стакан
20	Керосин	литр	50	3 литра за буханку
21	Спички	коробка	10	200 граммов хлеба за коробку

Таблица 3

Количество продуктов, проданных на рынках г. Иванова

Наименование продуктов	Продано в тоннах	
	По спекулятивным ценам	На колхозных базарах с 1 февраля по 1 мая 1942 г.
Мяса разного	51,8	17,5
Молока	356,0	89,0
Картофеля	183,5	143,5
Овощей разных	136,0	175,0
Муки разной	12,5	44,5
Прочих продуктов	86,2	10,5
<i>Итого</i>	826,0	480,0

Весной и летом 1942 г. из-за напряженных и первоочередных сельскохозяйственных работ внимание к проведению колхозных базаров снизилось. К возобновлению организации колхозной торговли в городах и промышленных центрах области органы власти вернулись лишь в конце июля 1942 г. Целую серию колхозных базаров было решено провести 26 июля в городах Иваново,

Владимир, Александров, Кольчугино, Ковров, Кинешма, Вязники, Вичуга, Гусь-Хрустальный и других. Для встречной торговли был выделен товар на общую сумму 662 тыс. р., в том числе водка на 100 тыс. р. [2, д. 650, л. 120].

По всей вероятности, результаты проведения колхозных базаров не оправдали имевшихся ожиданий. Об этом свидетельствует постановление «О развертывании колхозной торговли в городах и промышленных центрах области», принятое бюро обкома ВКП(б) 25 августа 1942 г. [1, д. 380, л. 145–147]. Его принятию предшествовало обсуждение членами бюро обстановки на рынках области, где прозвучали весьма нелестные высказывания в отношении ряда колхозов области. Так, по словам секретаря обкома ВКП(б) Г. Н. Пальцева, «несмотря на хороший урожай и наличие в колхозах большого количества свободных продуктов, цены на эти продукты продолжают оставаться самыми мародерскими. Я был в передовом колхозе – это Ширияхский колхоз (Родниковский район. – *О. В.*). Этот колхоз обдирает рабочих беспощадным образом, у них 45 тыс. корней капусты, плохой кочан 2 килограмма весит, картошку продают по 20 р. за килограмм... В отношении цен нужно будет сказать так: колхозам рекомендовать цены, на колхозников оказывать влияние главным образом в массовом вывозе продуктов. Если это будет малодейственно, то и колхозников, явно спекулятивных элементов, обуздывать, начать с колхозов и совхозов, совхозы тоже мародерством занимаются» [2, д. 403, л. 80].

В результате в констатирующей части постановления было записано о том, что колхозная торговля в большинстве городов и рабочих поселков области «поставлена крайне неудовлетворительно». Сельхозпродукция вывозится на рынки редко, в недостаточном количестве и «продается по взвинченным рваческим ценам». Например, на рынках г. Иваново килограмм мяса стоил 250–300 р., картофеля – 40 р., литр молока – 50 р. На рынке в Вичуге картофель стоил 50 р. за килограмм, а молоко 50 р. за литр. Аналогичные цены имели место и в других городах области.

В этой связи в постановлении отмечалось, что «отдельные колхозы и колхозники, пользуясь трудностями военного времени, противопоставляют свои частно-собственнические интересы государственным и продают привозимые в город продукты по недоступным для трудящихся ценам». Этому якобы способствовало и то, что местные органы власти и торгующие организации не принимали активных мер к поддержанию доступных для населения цен, не проявляли внимания к колхозникам, приезжавшим на базар, не заботились об организации для них встречной торговли и т. д.

В результате бюро обкома ВКП(б) утвердило комплекс первоочередных мер для упорядочения рыночной торговли. Прежде всего, райкомам и горкомам ВКП(б) было предложено развернуть широкую массово-разъяснительную работу среди колхозников, чтобы добиться принятия колхозами и колхозниками обязательств по продаже на рынках городов определенного количества продовольствия по близким к государственно-коммерческим или предельно-закупочным (конвекционным) ценам. Для этого было решено убедить председателей колхозов и колхозников заключить договоры с администрацией рынков с указанием в них ассортимента вывозимой продукции и времени приезда. Для контроля за колхозниками, вывозившими в город свою продукцию, правлениям колхозов было предложено выдавать им накладные с указанием в них количества продукции и цены. Одновременно были приняты меры стимулирования для колхозов и колхозников.

В частности, горкомам и райкомам было предложено закрепить за отдельными наиболее крупными колхозами павильоны и ларьки, установить строгую классификацию мест торговли, отводя для колхозников, торгующим по сниженным ценам, лучшие места на рынках, а также организовать для них встречную торговлю товарами местной промышленности. Для доставки колхозниками продуктов принято решение использовать транспорт фабрик, заводов и воинских частей. Решено также установить, что колхозники и колхозницы, перевыполняющие свои нормы на полевых работах, имеют право выехать в город на рынок по железной дороге с багажом до 50 кг при наличии справки от правления колхоза или сельского совета. Органам суда, прокуратуры и милиции было предложено «усилить выявление и преследование по законам военного времени спекулятивного элемента», не задерживать расследование связанных с ними дел, и доводить содержание приговоров до сведения городского и сельского населения [2, д. 380, л. 147].

Кроме перечисленных мер по организации децентрализованной торговли обком ВКП(б) принял меры по усилению пропагандистской работы среди колхозников и сельского населения. С этой целью 28 октября 1942 г. бюро обкома ВКП(б) и исполком облсовета приняли совместное постановление «О передовой статье «Благородный почин Куриловских колхозников», опубликованной в газете «Известия» от 23 октября 1942 года» [2, д. 381, л. 118]. Суть почина куриловских колхозников из Саратовской области заключалась в том, чтобы «выделить из личных запасов часть продуктов для продажи рабочим по твердым государственным ценам». Несомненно, поддержка такой инициативы в Ивановской области была крайне важна для обеспечения городского населения продуктами питания. Поэтому бюро обкома ВКП(б) и исполком облсовета рекомендовали органам власти на местах «широко обсудить указанную статью и всемерно поддержать инициативу передовых колхозников». Они также выразили надежду, что колхозники и колхозы Ивановской области «горячо откликнутся на призыв куриловских колхозников и с таким же патриотическим подъемом выделяют для рабочих фабрик и заводов по твердым государственным розничным ценам продукты сельскохозяйственного производства».

Однако ситуация на местах оказалась крайне сложной. Выполнение госпоставок, отгрузка сельхозпродуктов Москве и Ленинграду («выметали под метелку») и т. д. значительно затруднили формирование свободной для реализации сельхозпродукции. Тем не менее, 3 декабря 1942 г. в Иванове был организован и проведен первый колхозный базар. Учитывая положительный опыт его проведения бюро обкома ВКП(б) и исполком облсовета приняли решение о проведении 31 декабря 1942 г. новогоднего колхозного базара с участием колхозов и колхозников из районов области. Своим постановлением они обязали секретарей райкомов ВКП(б) и исполкомов райсоветов обеспечить вывоз на базар сельскими жителями сельскохозяйственных продуктов. Торгующим организациям в порядке встречной торговли было предложено кроме промтоваров продавать колхозам по 25 гр. соли и керосина за каждый проданный килограмм капусты, картофеля, овощей и 50 гр. соли и керосина за каждый проданный килограмм гороха, мяса и литр молока [2, д. 385, л. 31].

В результате можно утверждать, что в 1941–1942 гг. сложилась крайне напряженная обстановка с централизованным обеспечением населения продовольствием. Нарушение хозяйственных связей, большой приток в область раненых и эвакуированного населения, формирование воинских соединений

тяжким бременем легло на продовольственные ресурсы области. По сути, население голодало. Из-за недостатка зерна была прекращена розничная торговля хлебом, для снабжения по карточкам не хватало круп, сахара, соли, мясных продуктов и овощей. Цены на рынках не соответствовали покупательной способности населения области. Лишь весной 1942 г. в связи с пуском фабрик правительство разрешило разбронировать часть мобилизационных запасов и несколько поправить положение с продовольствием.

Осенью 1942 г. для того, чтобы избежать повторения указанной ситуации, были приняты исчерпывающие меры для заготовки овощей и картофеля. Последний даже планировалось использовать в качестве эквивалента крупам и макаронам, выдаваемым населению по продуктовым карточкам. Для увеличения его запасов было даже решено повсеместно заготавливать на семена верхушки клубней продовольственного и технического картофеля. К сожалению, этих мер также оказалось недостаточно, и тогда вновь был востребован опыт массового проведения колхозных базаров и организации воскресной колхозной торговли на рынках городов и рабочих поселков.

Обращение к децентрализованной форме обеспечения населения Ивановской области продовольственными и промышленными товарами было вынужденной мерой, продиктованной условиями военного времени и необходимостью снижения социальной напряженности в обществе. Однако объем продовольственных ресурсов, который мог быть предложен колхозами, колхозниками и единоличниками на рынках области в течение всего 1942 г. не соответствовал спросу, имевшемуся со стороны населения. Он был значительно ограничен из-за необходимости выполнения сельхозпроизводителями госпоставок, снабжения Красной армии и столичных городов Москвы и Ленинграда. В результате на рынках области наблюдалось «бешеное взвинчивание цен» и осуществление «меновой» торговли. Проведение колхозных базаров и ярмарок в городах и районных центрах области лишь на короткое время позволяло сбить цены на рынках, в какой-то мере удовлетворить потребности городского населения и снять социальную напряженность. Вместе с тем колхозы и колхозники в иное от проведения колхозных базаров время не стеснялись рыночных или приближенных к ним завышенных цен. В итоге следует признать, что даже общая совокупность колхозной, меновой и спекулятивной торговли на рынках области не могла обеспечить спрос на продукты и промышленные товары. Их острый недостаток в условиях военного времени продолжал быть объективной реальностью для населения Ивановской области.

Библиографический список

1. Возобновление добычи соляного раствора // Рабочий край. 1942. 25 октября.
2. Государственный архив Ивановской области (ГАИО). ФП-327. Оп. 7.
3. ГАИО. ФР-1510. Оп. 42.

УДК 330; 332; 338
ББК 65.01

Б. Д. Бабаев, Д. Б. Бабаев

О ХОЗЯЙСТВЕННОМ ПОВОРОТЕ К РЕГИОНАЛЬНО-ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Статья посвящена описанию региональной экономики как экономики регионально-пространственной, авторы описывают основные черты и особенности данной экономики. Акцент в статье также делается на анализе имеющего место в современной экономике хозяйственного поворота как совокупности комплексных изменений во всех сферах жизни. Подчеркивается связь региональных процессов с воспроизводством, описываются основные черты развития регионов, указывается на особую роль федерального Центра в комплексном развитии регионов.

Ключевые слова: регион, хозяйственная политика, хозяйственный поворот, регионально-пространственная экономика, национальная экономика.

B. D. Babaev, D. B. Babaev

ON THE ECONOMIC TURN TO THE REGIONAL-SPATIAL ECONOMY

The article is devoted to the description of the regional economy as a regional-spatial economy, the authors describe the main features and characteristics of this economy. The article also focuses on the analysis of the economic turn taking place in the modern economy as a set of complex changes in all spheres of life. The connection between regional processes and reproduction is emphasized, the main features of the development of regions are described, and the special role of the federal center in the integrated development of regions is pointed out.

Key words: region, economic policy, economic turn, regional-spatial economy, national economy.

За последние несколько лет в социально-экономической политике РФ произошел ряд изменений принципиального характера, вызванных к жизни сдвигами в социально-экономической ситуации в современном мире и нашей стране. К числу новых моментов относятся следующие.

Прежде всего укажем на повышенное внимание к информационной стороне протекающих процессов.

Из всеобщей истории, и в особенности из истории хозяйственной мысли известно, что в качестве факторов экономического роста традиционно рассматриваются труд, капитал и земля. Но в данном случае сформировался как самостоятельный и весомый четвертый фактор – информационный. Он существовал всегда, но в силу различных обстоятельств в систему факторов

© Бабаев Б. Д., Бабаев Д. Б., 2021

как значимый момент не вводился. Можно установить связь между такого рода вводом и переходом к трактовке производства как покоящегося на научной основе. Действительно, научно-технические революции привели именно к такому положению дел, когда наиболее значимая человеческая деятельность получала научное сопровождение [15; 4]. Эффекты информационной экономики многообразны и по этому вопросу мы будем иметь возможность высказаться. К сожалению, приходится констатировать, что по этой характеристике, информационной характеристике, просматривается по достаточно широкому кругу направлений наше отставание от наиболее развитых стран мира, и прежде всего от США. Можно подчеркнуть «многослойность» так называемой «информационной экономики», в которой мы выделяем стороны – технологическую (техничко-технологическую), организационную, экономическую (организационно-экономическую), социальную, экологическую, управленческую. Не исключены и иные классификации, однако данная классификация кажется нам наиболее адекватной в контексте наших рассуждений.

Другой сдвиг российской социально-экономической политики связан с пониманием роли и значения глобалистики, глобального фактора социально-экономического прогресса. В трактовке глобалистики между авторами существуют некоторые расхождения [6], но мы исходим из того, что любые ответственные решения, принимаемые в нашем государстве, должны соотноситься с мировым порядком, и в особенности с ожидаемыми в нем изменениями. Один простенький пример: известная структура Роснано, которую в течение длительного времени возглавлял А. Б. Чубайс, построила в Сибири предприятие по выпуску некоторых видов «нано-продукции». Однако достаточно быстро обнаружилось, что подобного рода продукция в достаточно значительных размерах выпускается в Китае, а наша продукция по отношению к китайской не является конкурентоспособной [7].

С точки зрения науки глобалистика есть нечто междисциплинарное, когда отдельные специализированные «ветви» науки по предмету «размываются» и возникают такого рода явления, которые становятся симбиозами. Так, нужно указать на синтез экономики, социологии, политики (тут мы также усматриваем научный смысл), экологии, управления и т. п. Если все это «нагромождение» перевести на понятный язык и при этом сделать определенные упрощения, то мы можем сказать, к примеру, что значимые экономические проекты обязательно должны соотноситься с задачами социального, политического и иного характера. В трактовке глобалистики существуют и иные аспекты, по поводу которых мы будем иметь возможность высказаться.

В послевоенный период (после окончания Второй мировой войны) началось соревнование между США и СССР, о котором следует говорить наряду с упоминанием понятия «холодная война». Академик Ж. И. Алферов [1] имел обыкновение приводить следующий пример, показывающий колоссальную эффективность соревновательного момента. В США реализовывался Манхэттенский проект, связанный с ядерным оружием и с освоением космоса, в целом с активным внедрением в жизнь научно-технических достижений крайне высокого уровня. В ответ на это в Советском Союзе претворялся в жизнь «Атомный проект» (назовем его так), реализация которого широко увязывают с именами И. В. Курчатова, С. П. Королева, М. В. Келдыша. Правда, в последнее время стали отмечать выдающуюся роль Л. П. Берии как координатора и как человека, отвечавшего в правительстве за этот проект. Итоги этого соревнования двух противоположных социально-экономических

систем, как и итоги научных результатов, всем известны. Мы достаточно быстро решили ядерную проблему, при этом позитив был достигнут не только в военной области (атомная бомба, водородная бомба и т. п.), но и в мирной жизни (первая атомная электростанция, первый в мире атомный ледокол и др.), мы законно гордимся первым спутником, первым полетом человека в космос, полетами автоматических станций на Луну, орбитальными станциями и другими достижениями в освоении космического пространства.

Однако, возвращаясь к нашей теме хозяйственных поворотов, заметим, что резко усиливается внимание к проектам, обращенным в будущее [8; 16]. Этот момент для нас очень и очень важен. Выдвигается цель, она подкрепляется ресурсами, политической и иной волей, реализуется. Ответственные лица ищут, как моменты, подстегивающие позитивную работу по этим проектам, а также фиксируют тормозящие моменты. В данном случае лишний раз можно подчеркнуть решающую роль научно-технического, социального и политического сопровождения проектов. Кстати, тему проектов уже не национального, а регионального характера, можно показать на примере Москвы, Белгородской области, Тульской области и ряда других регионов. Отдельные интересные проекты представлены и в Ивановской области (включая и «социальные» по направленности проекты).

Возвращаясь к соревнованию двух систем, и расширяя сами аналитические подходы, мы укажем на двойные технологии, связанные в первую очередь с оборонно-промышленным комплексом. В 1970-е годы в развитых странах мира существенно активизировались процессы, связанные с активной передачей военных достижений в гражданскую область. В итоге добивались заметных позитивов в ответственных мирных отраслях экономики. К сожалению, в нашей стране такой широкомасштабной подвижки не произошло, по-прежнему основные достижения военной науки, военной техники и военного производства были строго засекречены, несмотря на экономическую выгодность использования части «двойных технологий». Это был просчет, сыгравший резко отрицательную роль в нашей действительности.

В настоящее время возобладал такой взгляд, когда теме «двойных технологий» стали придавать большое значение и уделять большее внимание. Это тем более важно, что по целому ряду направлений мы из страны догоняющей перешли в страну опережающего развития. На этот счет наша публика получила информацию непосредственно из уст Президента России В. В. Путина [11]; в чисто военном аспекте наши достижения касаются как наступательных, так и оборонительных действий. Кстати, американские специалисты говорят, что СССР особенно усилился в части обороны своей территории, но, в то же время, полагают что они, американцы, дескать, превосходили и превосходят современную Россию в части наступательных вооружений. В данном случае, говоря о повороте в социально-экономической политике, мы подчеркиваем значимость военно-промышленного комплекса в решении гражданских задач. По некоторым данным, до 50 % продукции оборонно-промышленного комплекса представляют собой товары и услуги, предназначенные для населения и «мирной экономики», если так можно выразиться.

Еще один поворот в политико-экономической жизни связан с курсом на импортозамещение [12]. Мы хорошо знаем, что крымские события, Донбасс, отношения с Украиной и ряд иных обстоятельств вызвали несколько волн санкций в отношении России. Как бы то ни было, эти санкции оказались для нас достаточно чувствительными. Дело в том, что технологическая и иная

зависимость нашей экономики от Запада достаточно высока, сама постановка вопроса об импортозамещении как форме хозяйственной жизни, возможно, запоздала, но уже то хорошо, что такая задача была поставлена. Тут приходится подчеркнуть политический момент и момент национальной безопасности. Мы решения многих вопросов явно в историческом плане затянули. В качестве примера можно привести электронику. Те достижения, о которых в этой области говорят средства массовой информации, касаются отдельных сторон жизни, но, пока еще, по-видимому, не отличаются широкомасштабностью. В то же время надо знать, что электроника – это сердцевинный момент в преодолении нашей технологического и технико-технологического отставания от развитых стран.

Еще один очень важный аспект сдвига в политике связан с инфраструктурным обустройством нашей территории [5], это имеет для нас колоссальнейшее значение, это задача, решение которой потребует не одно десятилетие, но, в то же время, резко усилит позиции нашей державы в мире. Но мы, пожалуй, этот момент сомкнем с темой регионально-пространственной, поэтому в данном месте касаться этой темы мы не будем.

Санкции, наложенные на нас западными странами, болезненны, но, в то же время, на Западе существует немало бизнесменов, крупных компаний, политиков, влиятельных лиц, которые хорошо понимают полезность для своих стран устойчивых связей с Россией. Например, указывают на тысячи предприятий (более 5 тысяч), которые работают на нашей территории с участием немецкого капитала. Можно указать на неплохие отношения с Италией, Францией, Нидерландами и некоторыми другими развитыми западными странами. В данном контексте поворотный пункт заключается в том, что к теме сотрудничества с иностранным капиталом мы проявляем повышенный интерес. Вместе с тем, всегда нужно помнить, что на Западе низкая ставка по кредитам, кроме того, у нас повышенный интерес к иностранной валюте. Нас потеснили с мировых рынков ссудного капитала, курс нашего рубля по отношению к доллару и евро явно занижен против его (рубля) покупательной способности. Число туристов, направляющихся в Россию, явно не соответствует нашим возможностям, особенно если сравнить это число с россиянами, посещающими зарубежные страны. Наверное, мы не решим наши вопросы, если не нормализуем отношения с развитыми капиталистическими державами.

Второй раздел нашего материала – это объяснение того, в силу каких обстоятельств обозначаемый нами принципиальный поворот в хозяйственной политике [10] происходит со второй половины 2010-х годов, точнее после 2015 года. Более того, наш подход можно расширить, а именно: какие в целом жизненные обстоятельства позволяют сделать указанный принципиальнейший хозяйственный маневр, что случилось в нашей практике, что мы можем от одной цивилизационно-формационной парадигмы развития перейти к другой ступени, при этом данный переход носит вполне естественный, обоснованный характер.

Наша страна является Империей, с этим, по сути, все согласны. Мы существуем в таком качестве в силу большого территориального пространства и его природного и иного разнообразия, по причине высокой численности населения и его многонациональности (последний момент нужно подчеркнуть), в силу задач сохранения связности территории и целей ее развития, в силу необходимости иметь мощную и разветвленную инфраструктуру территориального и отраслевого характера, в силу потребности сбалансировать

существование города и села, по иным причинам. Все это понятно, но, как показывает сам исторический процесс, Империя нормально функционирует и авторитетна в мире, если ее возглавляет крепкий, надежный, уверенный в своих силах, ориентированный в настоящем и будущем лидер. В качестве таковых у нас выступали Великие князья, Цари, Императоры, Генеральные секретари, Президенты.

Президент России В. В. Путин как политический деятель успешно прошел ряд критических периодов: это и начало 2000-х годов, это и последующие кризисные эпизоды, включая события 2014 года и последние события 2020 года, события, связанные с эпидемиями и политическими потрясениями. Авторитет В. В. Путина укрепился и во внутреннем общественном сознании, и в границах политических элит мира. Тут мы укажем на феноменальное явление, именуемое «ручным управлением», осуществляемым руководителем в отношении страны в целом. Применительно к Путину этот феномен заключается в том, что он принимает решения по наиболее значимым условиям нашего развития и требует неукоснительного их исполнения; в данном случае мы прежде всего имеем в виду Послание Президента Федеральному собранию. В технологию «ручного управления» включаются встречи с руководителями отраслей экономики и губернаторами, а также с членами Правительства и его руководителями. Во всех этих встречах роль Путина как участника – доминирующая, а его собеседники – относительно пассивные участники. Хорошо это или плохо – надо разбираться, но в любом случае, на наш взгляд, здесь несколько подрывается инициатива подчиненных. Тут уже качество «ручного управления», пожалуй, снижается. Мы полагаем (и это, пожалуй, в реальной жизни уже происходит), что нужно поднять роль управления страной, имея в виду не только исполнительную, но и законодательную власть, роль Федерального собрания и Правительства, а также и органов регионального управления. Однако все же подчеркнем, что в целом высокий авторитет лидера и его настойчивость в обеспечении основных посылок развития страны – это очень позитивный момент, важная гарантия того, что поставленные задачи будут выполняться.

Еще одно существенное обстоятельство, работающее в пользу хозяйственного маневра, связано с новым правительством, возглавляемым М. В. Мишустиним. Он гораздо более знающий и толковый руководитель, нежели его предшественник Д. А. Медведев. Последний, как мы знаем, по существу не имел серьезного опыта руководства народным хозяйством. К тому же у него было много кадровых ошибок. Что касается М. В. Мишустина, то он сумел собрать команду людей средних лет, которые, с одной стороны, профессионально неплохо подготовлены, а, с другой стороны, обладают развитым чувством социальной ответственности. Целый ряд лиц в правительстве являют собой настоящих лидеров национального масштаба – А. Р. Белоусов, Т. А. Голикова, М. Ш. Хуснуллин и другие. Тот поворот в хозяйственной политике, о котором мы ведем разговор, предполагает и сильного национального лидера в лице президента, и мощное интеллектуальное правительство.

Мало этого, нужно, чтобы на уровне регионов (их у нас 85), также было эффективное руководство. Тут у нас есть определенные слабости, но произошла серьезнейшая «смена караула», многие губернаторы ушли, пришли новые лица, в большинстве случаев достаточно эффективные. Отметим, что просматривается тенденция предоставления руководителям разных уровней

т. н. «права на риск», когда за тот или иной просчет с руководителя не взыскивают, его от должности не освобождают. Этот момент ценен в ключе взаимодействия руководителей разных уровней, поскольку происходит развязывание инициативы нижестоящих лидеров. А руководители верхних эшелонов власти чувствуют себя увереннее в принятии ответственных решений.

Можно указать и на такое обстоятельство, когда принципиальные решения, касающиеся экономики в целом, конкретизируются в должной мере, «низы» получают конкретные установки. Например, в отношении лесной и лесоперерабатывающей промышленности принимаются решения запретить экспорт кругляка и добиться углубленной переработки древесины с тем, чтобы получить продукцию с высокой добавленной стоимостью – мебель, фанеру, картон, игрушки, бумагу, строительные конструкции и т. д. Это важно, поскольку на протяжении десятилетий очень значимые выгоды от конечного использования нашей древесины получали зарубежные, а не отечественные производители. Впрочем, и в нашем Отечестве не те, кто имел дело с переработкой древесины, а те, кто имел дело с реализацией готовой продукции, получали наибольшие выгоды; так были устроены ценообразование и порядок сбыта (продаж).

Чтобы обеспечить тот поворот в хозяйственной политике, о котором мы говорим, нужно обеспечить соответствующий уровень специалистов и рабочих, включая моменты не только квалификации, но и мотивации. В этом отношении с конца 2010-х годов Президент и Правительство проводят заметную работу (повышение уровня прожиточного минимума, различные доплаты и другое). Мы не можем категорически утверждать, что наша нация в настоящее время переживает период пассионарности, однако определенные черты этого начинают просматриваться и, более того, нарастают. В качестве примера можно привести труд волонтеров, а также определенные позитивные сдвиги в смысле выбора профессии молодежью и сдвиги в области производительности труда среди молодежи. Следует, однако, признать, что опора на лиц среднего и выше среднего возраста нужна, но важнейшие низовые инициативы, пожалуй, все-таки исходят от молодежи и от инициативной части работников средних возрастов. Такие предпосылки складываются, их значимость нарастает. Можно также подчеркнуть усиление роли женщин, увеличение их вклада в общий национальный позитивный результат. Итак, есть определенные основания утверждать, что хозяйственный маневр получает кадровую поддержку.

Настало время указать на высокую роль науки, на те процессы, которые можно поименовать как научное сопровождение. В Академии наук, ведущем интеллектуальном центре страны, произошли при новом руководстве положительные изменения, расширились не только функции и задачи самой Академии как научного центра (можно указать на ее экспертную функцию и на разработку вместе с практиками важных народнохозяйственных проектов), но и возросла степень мотивированности ученых, связанная с возможностями продвижения по службе и получения ученых степеней и званий. Нужно указать на очень значительную роль науки в разработке стратегий развития страны и ее экономики; соответствующие документы разрабатываются не только применительно к стране в целом, но и в регионах, а в рамках последних – и в муниципальных образованиях. Этот пункт стратегии развития можно понимать как некое возрождение планового начала в нашей стране, хотя формально Госплана у нас нет.

По нашему убеждению, координационный национальный центр нужен, равно как и нужны подобные центры в рамках каждого из 85 регионов государства. Можно привести немало конкретных примеров, убеждающих нас в том, что обеспечение взаимодействия между отраслями, комплексами и территориями представляет собой необходимейший момент возрастания эффективности хозяйствования. Подобные вещи идут в ракурсе рыночности, где высок элемент стихийности, а последнее связано не только с приобретениями, но и с потерями. Рост прогнозирования и плановости можно наблюдать, но усилия в этом отношении нужно наращивать.

Объясняя, в силу каких обстоятельств можно сформулировать хозяйственный поворот, даже шире – социально-экономический сдвиг в государственной политике, мы используем термин «поддержка» – кадровая поддержка, научная поддержка и так далее. Приходится особо выделить информационную поддержку, раскрытие этого понятия предполагает вычленение сердцевинного момента – «единого информационного поля страны». Здесь реализуются моменты не только быстрого действия в принятии и распространении решений, но и возможности, связанные с «размножением» видов деятельности и их координацией. Некоторые соображения уже были нами высказаны, возможны повторы в суждениях. Мы постоянно употребляем слова «акцентировать внимание», получается картинка, когда все важно, выпадение какого-либо одного звена резко снижает эффективность всего механизма.

Если выдвигается идея хозяйственного маневра, то должны быть материальные предпосылки, то есть общество должно иметь в своем распоряжении такой производственный аппарат, который дает возможность реализовать систему хозяйственных и иных сдвигов. Справедливости ради отметим, что мы пока в нашей стране в достаточной мере не располагаем материальными возможностями для решающего подкрепления хозяйственного маневра, суть которого мы через некоторое время развернем. Однако в целом все-таки в производственном отношении действует немало факторов, дающих возможность успешно продвигаться вперед. Для примера укажем на Крымский мост – очень сложное и дорогостоящее сооружение. Проект был реализован, по сути, в предельно короткие сроки. Наши потенциальные возможности также в достаточно полной степени реализованы в рамках борьбы с коронавирусом. Научные учреждения и органы здравоохранения оказались в состоянии выдержать инфекционный напор, мы оказались первыми в мире в создании вакцины от коронавируса. В изумительно короткие сроки строились новые инфекционные больницы для больных коронавирусом. При этом работы шли круглосуточно, необходимые материалы строители находили, устанавливалось современное специализированное оборудование. Во всяком случае, мы можем сказать, что само состояние нашего материального производства все же позволяет нам осуществлять хозяйственный маневр, связанный с инфраструктурой, основным производством, в границах как национального хозяйства, так и регионов.

Надо поставить в порядке дискуссии вопрос об идеологической составляющей. При уточнении Конституции страны данная тема из правового оборота была полностью изъята, при этом повторился тезис, что идеологии места в нашем обществе нет. Этот взгляд, по нашему мнению, все-таки ошибочен. В обществе в целом, во всяком случае в его здоровой части, есть понимание того, что для страны, именуемой Россией, важно понимание значимости труда, социальной справедливости, патриотизма, оптимистического взгляда

на будущее. Особенность этих слагаемых заключается не просто в том, что они вплетаются в понятие идеологии, но и в том, что они представляют собой мощную движущую силу. Важно то, что подобная идеология проникает, по сути, во все слои общества, правда, с большей или меньшей интенсивностью. В качестве показательных примеров выступает идущее снизу и, в то же время, инициируемое сверху движение волонтеров (мы его уже упоминали), в котором существенны идеи поддержки бескорыстия. Значимо и то, что женщины в значительной части своей позитивно относятся к труду и ищут возможности им заняться не только для заработка, но и в порядке самореализации. Тот факт, что у нас молодёжь в подавляющей своей части стремится получить высшее образование, также важен как фактор самореализации личности и так далее – при этом руководствуются «идеями труда» и другими соображениями, которые можно отнести к числу идеологических. Тут же рядом встает тема морально-нравственных начал. Это для современного мира крайне важно, особенно если взглянуть на Запад, где идут процессы нравственного разложения (однополые браки и прочее). Мы же не без успеха придерживаемся традиций, естественным образом отражающих существо человеческого бытия. Так, семья в нашей стране – это мужчина и женщина, а не просто два человека, семья – это не просто совместное проживание и трудовые усилия, но и наличие детей, забота о них, когда же дети вырастают, то они должны проявлять заботу о своих родителях, во всяком случае такая мысль крепко сидит в голове значительной части наших людей.

Сам хозяйственный поворот предполагает, естественно, ресурсное обеспечение. Мы уже, по сути, вышли на эту мысль. Этот ресурсный мотив есть не только «натура» – оборудование, машины, материалы и прочее, не только нужные кадры в требуемой структуре, но и деньги, включая валюту. Правительство постоянно убеждает нас в том, что денег в стране достаточно и есть необходимые валютные резервы (последний пункт весьма значим).

Нужно добавить тему организационной поддержки целевого поворота в хозяйственной политике. Прежде всего напомним ранее высказанную нами мысль, что к руководству пришло правительство, которое является более действенным, чем прежнее, возглавляемое Д. А. Медведевым. Эту мысль можно повторять и повторять. Относительно обновления губернаторского корпуса речь уже также шла. Выделим мысль, что активно используются в управлении страной новые технологии, обусловленные в заметной мере созданием «единого информационного пространства».

В этой связи лишний раз заметим, что, во-первых, возвышается роль проектов, во-вторых, усиливается роль связанного с ними момента долгосрочности. Долгосрочность – это обозрение будущего, формируется некая «цепочка» – «прошлое-настоящее-будущее». В понимании того, что нас (нашу страну) ожидает в будущем, пожалуй, должной ясности все же нет. Идут оживленные дискуссии на эту тему и у нас, и на Западе. Выдвигается целый ряд суждений, которые могут быть признаны ключевыми. Много соображений касается робототехники, вытеснения человека из непосредственного процесса производственной деятельности. Мы полагаем, что тут требуется максимум осторожности в силу высокой значимости человеческого руда, не только в связи с созданием благ, но и в связи с сохранением самого человеческого рода. Обращение к самой истории (можно вспомнить хорошо известную статью Ф. Энгельса [14]), показывает, что труд явился основным фактором,

сформировавшим человека как сознательную личность, способную содержать самого себя и успешно продвигаться вперед.

Речь может и должна идти относительно увеличения свободного «нерабочего» времени. В этом случае нужны мощные инфраструктурные сдвиги с тем, чтобы люди могли разумно использовать это свободное время в интересах своего собственного развития и в целях улучшения состояния общества в целом. В свое время, уже достаточно давно, в нашей стране от одного выходного дня в неделю перешли к двум рабочим дням. Это сопровождалось ростом пьянства, «безделья», даже преступности, и это даже несмотря на то, что в тот момент государство предприняло гигантские усилия по формированию «досуга». Пропагандировался и поддерживался туризм, открывались бесплатные кружки, клубы по интересам, многочисленные издания ратовали за здоровый образ жизни, описывали возможности и прелести хобби (вязание, чеканка, фотография, выпиливание лобзиком и прочее). Данный момент, показывающий роль инфраструктуры, крайне важен. Тут речь идет не только о духовно-нравственном развитии людей, но и здоровье людей.

Конечно, в настоящее время есть такие, как говорят комментаторы спортивных событий, моменты, которые являются «тормозами» в осуществлении сформулированного нами поворота. Это прежде всего большая зависимость как нашей экономики, так и по большому счету и используемого нами Интернета от так называемого «иностранным влиянием». Ранее нами уже отмечалась высокая степень такой зависимости. В то же время следует иметь в виду, что направляются значительные инвестиции с целью ослабления этой зависимости, в частности, обеспечения деятельности относительно независимого Рунета как самостоятельного сектора. Поддерживаемая нашей страной часть Рунета может существовать в настоящее время даже самостоятельно в случае отключения нашей страны от остальной, «зарубежной», если можно так выразиться, части Интернета. Приняты и меры в финансовой области. Если последует отключение нашей страны от системы SWIFT, то в рамках Национальной платежной системы система электронных платежей будет продолжать функционировать. Национальная платежная система «Мир» является в этом случае важным подспорьем независимости.

Актуальность подобных приготовлений всецело подтверждается мировой практикой. Можно вспомнить случай, что, когда была осуществлена агрессия в отношении Ирака при Саддаме Хусейне со стороны США и приклучивших к ним стран, то было осуществлено «внешнее отключение» электронной системы управления вооруженными силами, которая в свое время была налажена в Ираке французами. В результате произошла дезорганизация управления войсками, что резко ускорило поражение иракской армии и способствовало свержению Саддама Хусейна. В принципе, подобная опасность существует и для нашей страны в некоторых секторах (хотя в значительной степени это касается лишь гражданских производств).

Конечно, возможность данного действия и реальное его осуществление – это дистанции огромного размера. Сами иностранные информационные компании в случае подобных событий (при «отключении») теряют потребителей, недополучают колоссальные доходы, утрачивают доверие и т. д. В настоящее время в нашей стране также проводится целый ряд и иных мероприятий в рамках импортозамещения в разных отраслях экономики с задачей ослабить зарубежное влияние на нашу экономику.

Другой момент риска в рассматриваемом нами плане носит технико-технологический характер, отражает моменты нашего технологического отставания (технологии, оборудование, приборы и прочее). В данном случае в нашей стране также проводятся определенные масштабные операции с целью обеспечения технологического паритета с Западом, хотя есть и отрасли, в которых в рамках технологического замещения или даже независимо от него наша страна занимает лидирующие позиции.

Можно вспомнить, например, Ивановскую компанию «Нейрософт», которая является одним из ведущих мировых производителей и экспортеров ряда категорий медицинского оборудования; компания широко известна в мире, ее дилеры работают на всех континентах, а оборудование поставляется более чем в 80 стран мира и высоко оценивается как независимыми экспертами, так и самими врачами.

Мы говорим, что в нынешний период времени – в конце 10-х – начале 20-х годов XXI века в нашей стране есть предпосылки для хозяйственного поворота, и существуют средства, необходимые для обеспечения этого поворота. Однако в конце концов в чем же суть той поворотной позиции, о которой мы ведем разговор?

Во-первых, речь идет об опережающем развитии инфраструктуры во всех ее составляющих, включая и производственную и непроизводственную часть. Исследователи (и мы с ними солидарны) склоняются к тому, что инфраструктурное обустройство страны должно носить опережающий характер. Значимость этого момента растет и растет.

Во-вторых, мы говорим о регионально-пространственной экономике, включая сюда и высокую значимость регионов, сумма которых в нашей стране (их 85) образует национальное хозяйство. Резервы повышения эффективности здесь колоссальные, это касается не только самих регионов, но и взаимосвязей между ними, а также значимости экономики в целом для активизации региональной деятельности.

В-третьих, поворот включает в себя более устойчивую и развертывающуюся взаимосвязь отраслевого и территориального аспектов в экономике. Относительно понимания роли отрасли, то есть видов экономической деятельности, в общем-то, все довольно ясно. Что же касается территории, то ее трактовка, как хозяйственного ресурса, также производится достаточно давно, связано это с такими предметами, как экономическая география, региональная экономика, пространственная экономика, но все-таки есть необходимость и возможности дополнительно развить эту тему в разных ракурсах.

В-четвертых, вряд ли у нас в стране в органах, руководящих экономикой, есть достаточно четкое и всеобъемлющее понимание того, какое место должно по праву принадлежать России в мировой экономике. Одно время наши руководящие лица разрабатывали идею трактовки роли России как «топливно-энергетического центра» Евразии. Однако позже от этой мысли отказались в пользу необходимости ускоренного развития обрабатывающих производств. К сожалению, в должной степени это направление пока не реализуется, но понимание необходимости такого движения становится все более и более важным. Ставятся особо вопросы о развитии авиации, включая гражданскую, о повышении темпов строительства и ввода в действие судов, включая военные, о дальнейшем укреплении энергомашиностроения. Острейшая проблема – станкостроение. У нынешнего правительства понимание важности этого вопроса присутствует, однако бизнес, без которого тема

не может быть решена, с достаточной осторожностью подходит к этой теме. Мы наблюдаем стройки в области инфраструктуры, подвижки есть в нефтегазовой сфере, наращивает свой потенциал оборонно-промышленный комплекс, но пока еще не наблюдается инвестиционного напора в области машиностроения (кроме сборки автомобилей и некоторых других подотраслей). Если мы все-таки пробуем определить место нашей экономики в мире, то, на наш взгляд, нужно ее понимать как индустриально-информационную. Кстати, такая мысль достаточно давно была высказана академиком Л. И. Абалкиным, мы также с давних времен придерживаемся такого взгляда. Продвижение в части индустриальной означает, по-видимому, акцент на обрабатывающее производство, и, в особенности, на машиностроение. Необходимо поднимать роль именно государственно-частного сектора. В этом тандеме государство выступает не только со своими инвестициями, но и как своеобразный гарант, в особенности в части сбыта будущей продукции. Что же касается информационной составляющей, то ее надлежит связывать, с одной стороны, с единым национальным информационным полем, а с другой стороны, с технологическими решениями и конкретными техническими и иными средствами их реализации. Заметим для полноты картины, что никоим образом не нужно упускать и тему кадров, которая является исключительно важной.

Чисто внешне инфраструктура страны, если рассматривать ее упрощенно, представляет собой совокупность сфер деятельности: это наука, финансы, энергетика, дорожно-транспортная отрасль, водоснабжение и водоотведение, утилизация отходов, жилье и его обслуживание, образование, здравоохранение и туризм, культура, социальная помощь населению и другое. Но особо следует выделить управление экономикой, а также функционирование «силового сектора». Как мы видим, это значительная часть экономики любой развитой страны.

Устойчивый характер имеет суждение, что инфраструктура должна работать и развиваться с опережением, выступая в качестве «тягловой силы» основного производства, связанного с производством товаров, продовольственных и непродовольственных, для населения, самой экономики, для создания запасов, для экспорта и т. п. Если взглянуть в историю развития экономики СССР (период индустриализации – это 30-е годы XX века, военная экономика десятилетием позже, послевоенное восстановление народного хозяйства и последующие десятилетия), то мы увидим определенную недооценку значимости развития инфраструктуры, существенная часть усилий была направлена на развитие именно материального производства.

Какие функции выполняет инфраструктура страны? Самый элементарный ответ заключается в том, что формируются общие условия развития материального производства. Кроме того, дается ориентировка на будущее, это ясно, комментарии не нужны. Нужно также иметь в виду, что инфраструктура выступает как колоссальной важности цивилизационный фактор, с ней связаны урбанизация, а также успехи в функционировании сел и малых городов. Расширяются запросы людей в здравоохранении, образовании и иных услугах, весьма разнообразных; нужно активно развивать инфраструктурные сферы для того, чтобы эти человеческие цивилизационные запросы наиболее полно, по возможности, удовлетворялись.

Кстати, один интересный теоретический вопрос, имеющий отношение к нашему разговору. С точки зрения соотношения спроса и предложения благ что находится впереди – предложение или спрос? Материалистическая точка

зрения свидетельствует о приоритете предложения, это относится к традиционному материалистическому пониманию истории. Но с точки зрения рыночной экономики на авансцену выходит прежде всего спрос. Мы выдвигаем следующую позицию: нужно и в теоретических рассуждениях, и в практических действиях исходить из необходимости одновременного учета и той и другой стороны. Пожалуй, в реальной жизни так и происходит. Если перейти в «знание об инфраструктуре», то нужно говорить об одновременном существовании основного воспроизводства и инфраструктуры как «нормальном условии». Но на деле это не всегда происходит именно так. Более того, тут мы делаем поправку на опережающее развитие инфраструктуры. Как видим, существуют свои тонкости и не исключены противоречия.

В России в настоящее время тема инфраструктуры рассматривается, как мы полагаем, в рамках понимания территории, экономического пространства как хозяйственного ресурса, где взаимодействуют потоки затрат и результатов (процессы), и в целом территория работает как арена рыночных и нерыночных отношений. Скажем, для населения одни (весьма многочисленные) сферы инфраструктуры должны выступать и выступают как нерыночные (определенной структуры и фиксируемых объемов), а другие – как рыночные (значительная часть жилья, транспорт и прочее).

В настоящее время в мире сохраняется запрос, и это будет всегда, на продукты материального производства. Наши возможности как страны в этом отношении, по сути, беспредельны. Они связаны с колоссальным национальным богатством России, существенными масштабами природных ресурсов – это почвы, леса, воды, подземные полезные ископаемые и т. д. Это наше конкурентное преимущество, значимость которого трудно переоценить. Развитые западные страны, в целом обеспечив запросы населения материальными товарами, идут по линии развития инфраструктуры: финансы, транспорт, страхование, туризм, связь, информация и так далее. В подобного рода условиях мы можем, опираясь на материальное производство, включая выпуск новых товаров, добиваться значительных конкурентных успехов, можем заметно увеличивать валютные доходы.

Однако нам нужно показать значение материального производства, сопровождающей его инфраструктуры в связи с регионально-пространственным поворотом в хозяйственной политике. Знакомство с реальным положением дел показывает, что сплошь и рядом регионы нуждаются в централизованной инфраструктурной поддержке для того, чтобы претворить в жизнь важные проекты в рамках своего развития. Примеров можно привести очень много, ограничимся отдельными суждениями. Мы уже обращали внимание на проблему развития туризма, включая масштабные поездки иностранных граждан. Сплошь и рядом регионы нуждаются в инвестициях, чтобы развивать туристическое дело. Возможности развития здравоохранения – санатории, курорты, дома отдыха – крайне значительны, поддержка со стороны государства и здесь также дает возможность добиться дополнительных эффектов. Россия всегда страдала от неэффективных дорог, тут одних усилий регионов явно недостаточно, к тому же сами дороги (автотрассы, железные дороги) в силу масштабности нашей территории носят межрегиональный характер.

Как мы уже мимоходом заметили, во многих современных изданиях научного характера определенным образом недооценивается значение материального производства. Мы в наших материалах попробуем дать такое понимание вопроса, которое позволяет считать эту тему одной из наиболее

значительных в экономической науке, да и не только в ней. Один пример. По существующим данным, 26 млн человек в США, этой богатой, казалось бы, процветающей стране, голодают. Наша печать использует именно этот глагол для характеристики ситуации. Возможно, в Европе дело обстоит лучше, но, что касается африканских стран, этого колоссального по размерам континента, то там положение с продовольствием во многих случаях невероятно ужасающее. Другая сторона проблемы связана с одеждой и обувью. Третья проблема касается жилья. Так, в нашей стране тема аварийного жилья, а также тема жилья, нуждающегося в ремонте, стоит в достаточной степени остро. В некоторых городах относительные масштабы этой проблемы значительны, например, в Астрахани. С жильем связана еще одна тема, про которую мы напомним – водоснабжение, водоотведение, газификация и т. п. Вопросы дорожно-транспортные тоже нам хорошо известны, тут также взоры отраслей обращены к материальному производству.

Все указанное, а также иные моменты – это поверхностные суждения о материальном производстве, подчеркиваем – поверхностные суждения. Глубинный момент заключается в том, что с биологической стороны этот тип деятельности первичен, но если мы принимаем во внимание и социальную сторону, то значимость материального и нематериального производства уравнивается. Эта мысль нами уже высказывалась.

Специфический момент материального производства – это единство добывающих и обрабатывающих производств. Эта пара в своем единении свидетельствует о важности данной темы. Разумеется, можно вспомнить и строительство, и энергетику, и водоснабжение, но пара «добыча и обработка» имеет ведущее значение. Для нашей страны очень значимым конкурентным преимуществом является именно данное обстоятельство, в территориальном отношении превосходно просматриваемое на Урале, в Сибири, на Дальнем Востоке и на Севере. Приходится констатировать, что мы еще не достигли такого положения, когда данная ценность используется в полную силу. Одна из причин того поворота в хозяйственной политике, о котором мы говорим, заключается именно в том, чтобы запустить на достаточную мощность это качество экономики, и извлечь из этого максимальную выгоду. В настоящее время мы серьезно выигрываем (момент бюджетный) на топливно-энергетической составляющей. Это существенно, но уже давно принято отмечать, что подобная односторонность не украшает нашу экономику, поскольку страна оказывается сильно зависимой, например, просто от конъюнктуры топливно-энергетического сырья на мировых рынках. Другое существенное направление, также имеющее экспортную направленность – это химико-лесной комплекс. К сожалению, в последние годы лесной комплекс «забывают» пожары, и, в то же время, значительная часть массивов древесины из-за бездорожья и других обстоятельств почти недоступна, тут мы несем большие потери. Но надо в данном случае прямо сказать, что из-за недостаточной развитости материального производства мы в необходимой мере не располагаем возможностями в крупном масштабе сокращать количество лесных пожаров, осваивать «лесное пространство» с помощью хороших дорог, строить в нужном количестве «леспромхозы» (организации по валке леса и вывозке древесины), организовывать глубокую переработку древесины. Как видим, мы постоянно сталкиваемся с проблемами развития промышленных отраслей. Тут проблематика носит «бесконечный характер», можно ставить

и разворачивать все новые и новые проблемы. Одна из них – это инфраструктурное обустройство территорий, по поводу чего нами сказано уже немало.

Пожалуй, мы постоянно отрываемся от темы регионально-пространственной. В этом нет ничего удивительного, поскольку этот сюжет покоится на более общем основании инфраструктурного и неинфраструктурного характера. Однако вернемся к нашей теме.

Во-первых, инфраструктурное обустройство территории, затрагивающее регионы, носит федеральный характер в том смысле, что значится в планах государства и реализуется за счет средств госбюджета. Это, к примеру, дороги, связь, крупные объекты, масштабные мероприятия типа Олимпиад и Чемпионатов мира. Все это в планах остается и будет наращиваться.

Во-вторых, это мероприятия регионального характера, выполненные с участием средств федерального бюджета. Тут к месту поговорить о государственно-частном партнерстве, впрочем, это тема, которая хорошо разработана в литературе. Во многих регионах страны строятся туристические и подобного рода объекты с участием госсредств. К сожалению, недостаточно строительство крупных объектов на базе государственно-частного партнерства (ГЧП), это положение необходимо исправить. В данном случае можно говорить о машиностроении, о производстве строительных материалов, о химической промышленности и о многом другом. Как показывают многие исследования, в соединении ресурсов частного и государственного капитала лежат очень значительные резервы расширения масштабов и ускорения темпов развития общественного хозяйства.

В-третьих, это развитие регионов за счет собственных ресурсов. Это связано с малым и средним предпринимательством по преимуществу, хотя возможны и иные варианты.

В любом случае инфраструктурное обустройство территории дает сумму эффектов федерального, регионального и муниципального значения. Муниципальный момент, как мы отмечали, связан с деревнями и малыми городами.

Наш материал такого рода, что предполагает уточнение ряда терминов, это касается прежде всего самого понятия «регион». Попробуем остановиться на ряде моментов.

Прежде всего, следует иметь в виду, что экономическое пространство – крупная национальная территория – носит дифференцированный характер. Одна из групп факторов дифференциации – природные, другая группа – факторы, связанные с человеческой деятельностью. Последняя группа складывалась на протяжении столетий (например, текстильное производство в Ивановской и других областях формировалось в течение 200–300, а может быть, и более лет). Цивилизационные факторы являются как материальными (промышленность, аграрный сектор и другие), так и нематериальными (многообразные услуги). Но это вопросы в достаточной степени известные, нет нужды на них останавливаться, просто мы констатируем, что предпосылки формирования регионов носят как природный, так и «человеческий», если можно так выразиться, характер.

Регион, будучи частью национального пространства, по сути представляет собой обособленную (!) территорию, часть которой – хозяйственно освоена человеком, а другая часть – «нетронутая» или «мало тронутая» людьми пространство. Установить связь между размерами территории и численностью населения достаточно сложно, даже едва ли в современных условиях возможно. Правда, в «стародавние» времена известный демограф

Б. Ц. Урланис пытался применительно к исторически далекому времени такую связь установить [13]. Для пояснения приведем следующий пример. Тигр или леопард, а также другие крупные хищники, контролируют территорию, измеряемую десятками квадратных километров. Тут они – «хозяева». Однако ныне применительно к человеческому обществу такие аналогии не проходят. Обособленность территории в политическом отношении выражается в местном самоуправлении, которое, в свою очередь, по многообразным линиям взаимодействует с центральной (федеральной) властью. Роль местного самоуправления значительна, но, вместе с тем, в нынешних условиях в этом вопросе разобраться довольно сложно, особенно, если речь идет о муниципальном уровне.

В целом подавляющее большинство российских регионов сейчас дотационные, в бюджетном, инвестиционном и ряде других отношений зависят от Центра. В таких условиях местное региональное самоуправление представляет собой некое, в определенных моментах условное, явление. Еще более «странным» в данном ракурсе является понятие местного самоуправления муниципального уровня. Практически во всех регионах страны можно наблюдать такого рода события, которые означают, что власть принадлежит не народу, а губернаторам и подчиненному им аппарату. Губернаторы периодически собирают глав муниципальных образований и дают им установки, формально именуемые «рекомендациями», но на деле эти установки носят обязательный характер. Если в стране Президент дает те или иные «приказания», то эти «приказания» должны неукоснительно исполняться, если этого нет, то следуют санкции вплоть до формулировки «освобожден от должности вследствие утраты доверия». Получается, что в этом отношении страна утрачивает важные моменты демократии. Но это исторически сложилось, данный момент подлежит истолкованию, дело это не такое простое, как это может показаться на первый взгляд. Отметим, что высказанные нами суждения нужно интерпретировать.

Наша страна является Империей, мы об этом уже говорили. Нами отмечено, что в этих условиях требуется «сильная рука»: Царь – Генсек – Президент. Это ясно, но тогда мы должны с большой осторожностью толковать вопросы единоличной власти и коллективного самоуправления. Так или иначе, но регионы все-таки по определению должны иметь серьезную самостоятельность во многих отношениях, и, в то же время, «не выпадать» из единого правового пространства страны. Двигаясь далее в понимании регионов как политикоэкономического образования, укажем на общность, присущую населению конкретной обширной территории. Что это такое? Люди себя различают: мы ивановские, мы владимирские, мы ярославские и т. д. У И. С. Тургенева в «Записках охотника» есть любопытное суждение о различиях между тульскими и рязанскими мужиками: это различия в физическом строении, в одежде, в быте, роде деятельности, в привычках. При этом И. С. Тургенев находит эти различия очень существенными. Если территория дифференцирована, то сама дифференциация приобретает региональный характер и появление разных общностей, каковые относятся к населению, носит вполне закономерный характер. В национальных районах эти моменты связаны с «местными» национальностями, языком общения и многими другими моментами, включая религиозные. Скажем, у нас есть регионы с преобладанием мусульман, но есть, например, и регионы, где доминирует буддизм. Но в основном верующие люди в нашей стране – это христиане, по большей части православного вероисповедания.

Итак, мы указали на обособленность территории, общность населения, известную политико-правовую самостоятельность в виде местного самоуправления, но это еще не все.

Далее следует воспроизводственный аспект, в который мы включаем виды экономической деятельности, отношения и права собственности, хозяйственный уклад, распределение продукта, его обмен, потребление, утилизацию отходов и устаревших основных фондов. Все указанные моменты нуждаются в управляющих действиях. Мы под управлением понимаем сложившийся разнородный аппарат, выполняющий разнообразные функции, в центре которых, по одной из возможных интерпретаций, выступает координация. Если есть дифференцированное экономическое пространство, то, соответственно, управление будет и «дифференцированным». Поэтому мы можем выделить само региональное воспроизводство с его управленческим координационным центром. Это еще одна региональная черта.

Теперь следует указать на специфику жизнедеятельности населения, имея в виду и сам быт людей, и виды занятости, формы общения, уровень и характер подвижности населения, устройство (комфортность в первую очередь) населенных пунктов, тип питания и др. Ряд простеньких примеров. В стране в одних местах люди в заметных количествах употребляют в пищу картофель. Например, в Костромской и Владимирской областях. В других же регионах в пище заметную долю занимают макаронные изделия и т. д. Интересно обратить внимание на исторически сложившиеся типы жилья, например, на Севере Европейской части страны, в Центральной части страны, на Юге. Для примера можно взять деревни. В данном случае приходится учитывать различия в климате, но во многих случаях эти различия являются исторически сложившимися. В одних местностях, где было много леса, основным жильем были рубленные дома, в других местностях, где леса было мало, основным жильем были мазанки. В данном случае мы в качестве момента, отличающего один регион от другого, формулируем типы жизнедеятельности населения, начиная от различий в жилье и кончая неодинаковостью бытовых привычек.

Как видим, регион – это важное экономико-социальное и политическое образование. Россия как Империя [3] может существовать только как совокупность регионов. Но важно понять, что же в конечном счете дает региональное устройство территории.

Несколько обобщающих слов.

1) Регион – это способ существования экономического пространства, в особенности такого, которое подпадает под понятие Империи. Сама пространственная протяженность неизбежно вызывает обособленность территорий, то есть происходит дифференциация этого пространства. Тут же встает вопрос и относительно управления этим дифференцированным пространством – появляются федеративные функции и региональные функции.

2) Регион – это форма реализации такого феномена, как общность населения. На громадном пространстве население весьма разнородно по важнейшим признакам – физическая конституция, умственное развитие, виды занятости, различие в домашнем хозяйстве и тому подобное.

3) Различия воспроизводственного плана появляются как органический признак регионов, тут уже кое-что было сказано. Лишний раз укажем на цепочку: «наука и научное обслуживание – производительные силы – экономические отношения с их формами собственности и хозяйственными интересами – надстроечные явления – утилизационная составляющая воспроизводства –

управляющие системы». Ясно, что тут речь идет о региональной дифференциации общественного воспроизводства, сложившейся в силу разных обстоятельств.

4) Социально-культурные различия, исторически сложившиеся, органически присущие каждой обособленной территории.

5) Нужно строго различать федеративные управленческие функции и региональные с их муниципальным строением.

Несколько слов о месте и роли региона как категории в национальной экономике. Мы уже указали на его обособленность и дифференцированный способ существования. Заметим, что в регионах протекает непосредственное общественное воспроизводство, связанное с видами деятельности, характером производственных единиц, формами занятости и другими моментами. Также заметим, что сами товарно-денежные отношения (экономика все-таки рыночная) имеют не только мировой и всероссийский характер, но и обладают региональной приземленностью. В порядке удовлетворения любознательности – следующий пример. Компания X5 Retail Group – «ведущая мультиформатная компания современной розничной торговли» – по состоянию на начало 2021 года состоит из приблизительно 17000 предприятий, разбросанных по всей территории России. Возникает определенная двойственность: с одной стороны – это «местное производство» [9], региональный объект, по характеру самих выполняемых операций (применительно к каждому предприятию). Но, с другой стороны, этот конгломерат имеет большой федеративный смысл (применительно к группе в целом).

Регионы, будучи способами проживания людей, представляют собою в совокупности человеческой деятельности обеспечивающие нормальное функционирование самих людей в рамках экономического пространства образования. Еще раз можно вернуться к различению централизованных и региональных функций, эта двойственность очень существенна. Если мы хотим добиться ускорения в своем развитии, то нужно прибегнуть к мобилизации тех возможностей, которыми обладают регионы. Мы уже заметили, что многое, относящееся к потенциалу регионов, в современных условиях может быть приведено в движение и может дать эффект лишь в том случае, если будет обеспечена поддержка Федерации. Центр «собирает дань с регионов» и затем ее в заметной степени перераспределяет с учетом как федеративных интересов, так и собственных интересов регионов. Мы упираем на то, что в настоящее время Центр начинает придавать большее значение, чем прежде, региональным вопросам, опираясь в существенной степени на мелкое и среднее предпринимательство.

В заключении укажем на некоторые актуальные вопросы в границах поставленных нами проблем. При разработке национальных стратегий, а также национальных проектов как способов их осуществления, нужно продолжать усилия по раскрытию региональных потенциалов.

В качестве примера приведем следующий. Окружающие Москву регионы испытывают дефицит рабочих рук, поскольку люди перебираются в Москву и Московскую область с тем, чтобы заработать себе на жизнь. Москва в этих условиях развивается как-то «стихийно», необходимы действия, позволяющие обеспечить в регионах формирование рабочих мест с благоприятными условиями и хорошей заработной платой. По-видимому, нужно дополнительно поощрять те регионы, которые реализуют подобные меры. Лишний раз можно подчеркнуть значимость цифровой экономики [11; 2; 4], имея в виду, что управляющие конторы (офисы) компаний могут

физически пребывать в Москве и других крупных городах (хотя часть «управленцев» в условиях цифровой экономики может находиться и на периферии), но сами рабочие места, само производство, может находиться в регионах. Эта «удаленная экономика» крайне важна, особенно если мы пытаемся изыскать дополнительные возможности роста.

В настоящее время мы фиксируем такие масштабы и проекты, как выполненные, так и предназначенные для выполнения, которые имеют очень значимую региональную составляющую. Хороший пример – Крымский мост, давший мощный толчок развитию Крыма, который в украинское время был, мягко говоря, не в лучшем состоянии. Те транспортные проекты, о которых много пишут – Транссиб, БАМ, Северный морской путь и прочие, дадут крупный дополнительный эффект местного значения, это в дополнение к тому общему выигрышу, на который они нацелены.

Представляется, что нужно очень серьезно заняться вопросами переселенческой политики, особенно в связи с проблемами Сибири, Дальнего Востока, «Северов». Тут важно одновременно решать проблему жилья и иных жизненных условий в связке с занятостью и заработными платами. История страны знает разные примеры переселения людей, включая так называемое «столыпинское переселение». Не всегда это было эффективно, однако были и хорошие примеры. Так, при Екатерине II, немке по национальности, большое количество немцев успешно осваивало земли на Волге, в районе Саратова. К сожалению, в годы войны немецкая автономия была ликвидирована, всех немцев переселили за Урал и на юг страны, в среднеазиатские республики.

Приходится обратить внимание и на резкую дифференциацию самих регионов. Есть Чукотка, где число жителей – меньше 50 тыс., но территория богата морскими животными (ластоногие и другие), есть Тува (Тыва), вошедшая в состав страны в 1944 г., имеет численность населения чуть более 300 тыс. человек, но в экономическом отношении выглядит очень неубедительно. Тут нужны сильные действия Центра, чтобы реализовать имеющиеся возможности. Можно упомянуть имеющиеся лесные и водные ресурсы, отчасти полезные ископаемые (асбест и др.). На Северном Кавказе республики перенаселены, в то же время не совсем ясно, как эта тема может быть решена, ибо «туристических идей» и чего-то подобного явно недостаточно, чтобы добиться ликвидации безработицы, нужны более крупные проекты.

Проблем много, но сам по себе поворот Центра в сторону регионов показателен и обнадеживает.

Библиографический список

1. Алферов Ж. И. Наука и общество. СПб.: Наука, 2005. 383 с.
2. Бабаев Б. Д., Бабаев Д. Б. Цифровая экономика: воспроизводственные зарисовки // Теоретическая экономика: научный электронный экономический журнал. 2019. № 10. С. 80–85.
3. Бабаев Б. Д., Николаева Е. Е., Бабаев Д. Б. Хозяйственный механизм региональной социально-экономической системы: теоретико-методологический аспект: науч. изд. Иваново: Иван. гос. ун-т, 2020. 188 с.
4. Бабаев Д. Б., Бабаев Д. Б., Берендеева А. Б., Боровкова Н. В., Николаева Е. Е., Пузырев И. В. Расширенная концепция хозяйственного механизма современной социально-экономической системы России: теоретико-методологический подход: науч. изд. / под общ. ред. Б. Д. Бабаева и Е. Е. Николаевой. Иваново: Иван. гос. ун-т, 2019. 308 с.

5. Буланов Ю. К. Управление развитием строительного и транспортного комплекса мегаполиса. М.: Юго-Восток-Сервис, 2005. 471 с.
6. Глобалистика. Персоналии, организации, издания = Global studies. Persons, organizations, editions / гл. ред. и сост. И. В. Ильин, И. И. Мазур, А. Н. Чумаков. М.: КНОРУС, 2016. 430 с.
7. Гудкова В. НАНОтомия неудач. Что дала стране компания, которую возглавляет Чубайс? // Аргументы и факты. 2016. 10 июня.
8. Интеллектуальные основы государственного управления: материалы постоянно действующего семинара // Центр проблемного анализа и государственного проектирования. Вып. 7. Проект будущего для России. Пространство вероятного и приемлемого. М.: Научный эксперт, 2011. 111 с.
9. Камзолова А. X5 Retail Group уловила тренд на «гастрономический патриотизм» // Российская газета. 2021. 15 февраля.
10. Кинг У., Клиланд Д. Стратегическое планирование и хозяйственная политика: пер. с англ. / общ. ред. и предисл. Г. Б. Кочеткова. М.: Прогресс, 1982. 399 с.
11. Путин рассказал о предстоящей России цифровой трансформации // Ведомости. 2020. 4 декабря
12. Саркисян Р. А. Конкуренция. Импортзамещение. М.: [б. и.], 2016. 208 с.
13. Урланис Б. Ц. Динамика и структура населения СССР и США. М.: Наука, 1964. 231 с.
14. Энгельс Ф. Происхождение семьи, частной собственности и государства: (в связи с исследованиями Льюиса Г. Моргана): пер. с нем. СПб.: Азбука, 2019. 381 с.
15. Babaev B. D., Nikolaeva E. E., Babaev D. B. STP as a Human Society Development Factor: Resource Support of STP // Human and Technological Progress Towards the Socio-Economic Paradigm of the Future. Berlin / Boston: Walter de Gruyter GmbH, 2020. P. 31–40.
16. Babaev B. D., Nikolaeva E. E., Babaev D. B. The Economic Development Potential of the Country with a Look to the Future // Series: Advances in Economics, Business and Management Research. Proceedings of the 2nd International Conference on Economy, Management and Entrepreneurship (ICOEME 2019). Paris: Atlantic Press. P. 91–95.

РЕГИОНАЛЬНАЯ И МУНИЦИПАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 338.27
ББК 65.422

Д. И. Рамазанов, Т. С. Кочеткова

К ВОПРОСУ О МОДЕЛИРОВАНИИ И ПРОГНОЗИРОВАНИИ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА РЕГИОНА

В статье приведены результаты теоретического анализа основных групп математических моделей анализа потребительского рынка. Раскрывая экономическую сущность потребительского рынка, авторы формулируют его определение с позиции процессного подхода. Для эффективного стратегического планирования развития регионального потребительского рынка авторами обосновывается методика диагностики и прогнозирования его развития с включением факторов, характеризующих уровень внедрения информационных технологий. Прогноз развития данных бизнес-процессов в условиях цифровизации экономики является безусловной необходимостью и эффективным инструментом регулирования потребительского рынка региона.

Ключевые слова: моделирование, прогнозирование, экономика, потребительский рынок, регион.

D. I. Ramazanov, T. S. Kochetkova

ON THE ISSUE OF MODELING AND FORECASTING THE DEVELOPMENT OF THE CONSUMER MARKET IN THE REGION

The article presents the results of the theoretical analysis of the main groups of mathematical models of consumer market analysis. Revealing the economic essence of the consumer market, the authors formulate its definition from the point of view of the process approach. For effective strategic planning of the regional consumer market development, the authors substantiate the methodology of diagnostics and forecasting of its development with the inclusion of factors that characterize the level of information technology implementation. Forecasting the development of these business processes in the context of the digitalization of the economy is an absolute necessity and an effective tool for regulating the consumer market in the region.

Key words: modeling, forecasting, economy, consumer market, region.

Региональная экономическая система зависит от динамики всех элементов, составляющих ее, в том числе и сферы потребительского рынка. В современных условиях можно утверждать, что ведущая роль в развитии экономической системы принадлежат потребителям, а не производителям, а производство и потребление выступают двумя сторонами одной монеты.

Потребительский рынок – это довольно простая и в то же время сложная экономическая категория. Прежде чем приступить к анализу понятия потребительского рынка дадим характеристику потребностям. Потребности,

© Рамазанов Д. И., Кочеткова Т. С., 2021

в широком смысле характеризуются как нужда в чем-либо, напрямую связаны с потребительским рынком, наряду с такими понятиями как блага, уровень и качество жизни и др. Потребителя можно рассматривать как индивидуума, семья, группу лиц, организацию, которые заинтересованы в товаре или услуге. Объективный закон возвышения потребностей есть необходимое условия развития сферы потребительского рынка. Здесь можно выделить два момента влияния потребностей на потребительский рынок.

Во-первых, удовлетворение потребностей на субъективно-нормальном уровне приводит к развитию потребительского рынка в той части, которая ориентирована на удовлетворение этих потребностей.

Во-вторых, логично предположить, что после удовлетворения насущных потребностей в обществе будут доминировать духовные и интеллектуальные потребности. В этом случае роль и значение потребительского рынка, ориентированного на удовлетворение материальных потребностей, будет уменьшаться. С подобными структурными изменениями потребительский рынок столкнется в условиях нового постиндустриального общества.

Кратко остановимся на понятии потребительского рынка. В научной литературе нет одного единого определения понятия «потребительский рынок». Если говорить в широком смысле, то потребительский рынок – это система экономических взаимоотношений между его участниками по поводу купли-продажи потребительских товаров.

По мнению Е. В. Жилиной, Е. А. Хунафиной, А. Н. Кузяшева, потребительский рынок – это сложная система, которая состоит из большого количества взаимосвязанных элементов (см. рис.) [4, с. 295].

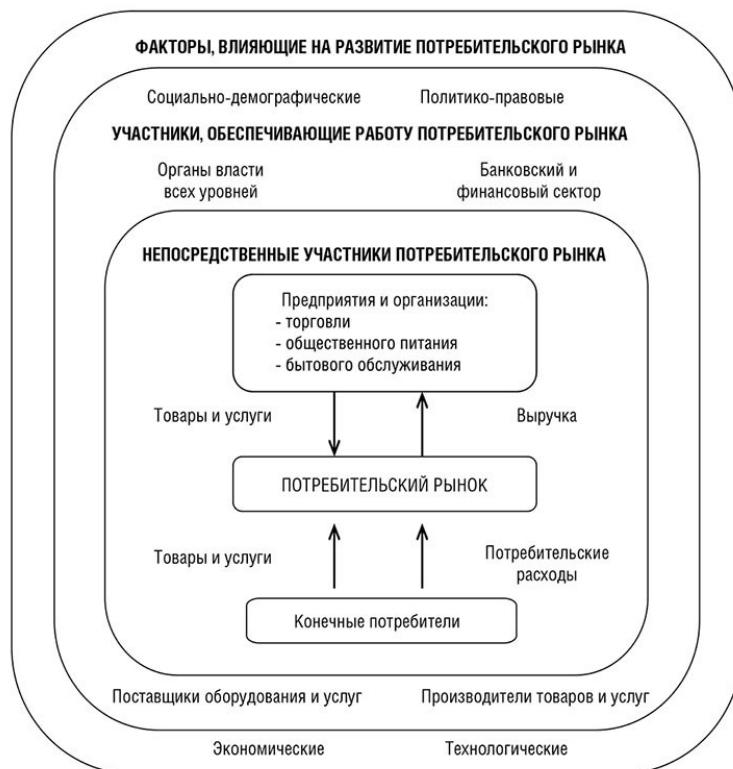


Рис. Структура потребительского рынка

В статье В. П. Негановой, И. В. Наумова, В. М. Седельникова говорится о том, что потребительский рынок – это пространство, где основное внимание направлено на формирование спроса под влиянием социальных, экономических, психологических факторов, потребительских предпочтений и мотиваций на основе изучения механизмов принятия покупателями решений о покупках товаров [4, с. 293].

На потребительском рынке нужно учитывать следующие факторы, которые оказывают влияние на мнения покупателей и их потребности:

- социально-демографические факторы: уровень доходов, пол, возраст, образование, род занятий, семейное положение, наличие детей и т. д.;
- экономические факторы: общая экономическая ситуация в стране, инфляция, уровень занятости населения, уровень безработицы и т. д.;
- национально-культурные факторы: традиции, воспитание, культурный уровень населения, мода, традиции и т. д.;
- биологические и климатические факторы: собственное производство продуктов питания, средняя температура в регионе, потребность в теплом жилье, потребность в теплой одежде и т. д.

В самом общем виде потребительский рынок можно подразделить на три основных сегмента:

- рынок продовольственных товаров (продукты питания, продовольствие);
- рынок непродовольственных товаров (одежда, обувь, бытовые товары и т. д.);
- рынок услуг (коммунальные услуги, информационные услуги (справки, реклама, нотариат) и т. д.

Современные рыночные преобразования в торговой деятельности страны обеспечили развитие потребительского рынка с достаточно высоким уровнем насыщения товарами, преобладанием свободной купли-продажи, высокого уровня конкуренции, как в целом, так и по регионам России.

Торговля – это важнейшая сфера жизнеобеспечения, которая является способом улучшения качества жизни населения. При этом сфера торговли тесно связана с другими видами деятельности, выступает ориентиром при выборе направлений развития производства и связующим звеном в доведении товаров и услуг до потребителя, выполняет социальные задачи, формирует основы стабильности экономики. Это также важная сфера занятости населения в условиях рынка [6]. Весомой характеристикой потребительского рынка служит также и то, что он является политическим индикатором благополучия государства в целом, критерием надёжности проводимой им социально-экономической политики.

Именно от состояния потребительского рынка, в первую очередь, от уровня цен на важнейшие товары и услуги, ассортимента и качества, зависит уровень личного потребления, уровень развития производственных отношений, устойчивость денежного обращения, обеспеченность и уровень жизни населения (поскольку объем и структура личного потребления характеризует возможности участия индивидуума в общественном хозяйстве, т. е. его профессиональную подготовку, интеллектуальный, научный потенциал и т. д.). Если этот рынок не развивается, то исчезает общественный смысл отношений обмена, а население обрекается на жизнь в условиях дефицита, очередей и других подобных условий.

Математическое моделирование процессов на потребительском рынке [2, с. 427] в современной экономической науке довольно распространённый

метод. В условиях развития дистанционных форм торговли, наличие соответствующей информационной базы во многом и определяет актуальность использования математического моделирования. Самое главное достоинства математических моделей заключается в том, что нет необходимости проведения дорогостоящих экономических экспериментов. В последние годы в экономической литературе можно встретить довольно много работ, посвященных использованию математического моделирования и прогнозирования для анализа потребительского рынка. Обзор литературы в данной области позволяет сформулировать ряд следующих положений.

Во-первых, отсутствует какая-либо единая методика диагностики локального потребительского рынка, которая бы оценила текущее состояние и выявила направления развития.

Во-вторых, видим широкое использование разных методов анализа потребительского рынка. Отметим важные из них [5]:

- прогнозирование временных рядов показателей, как отдельных рядов, так и групп взаимосвязанных показателей;
- факторные модели обоснования показателей в зависимости от динамики других показателей;
- структурные модели и гибридные структурно-эконометрические модели;
- динамические модели общего равновесия.

Не вдаваясь в детали каждого подхода, можно отметить, что они имеют как свои достоинства, так и недостатки. Наибольшее распространение в современной экономической науке получили первые два подхода, тогда как последние два требуют соответствующего массива данных.

В-третьих, анализ литературы показал широкий разброс используемых методов и подходов в анализе потребительского рынка региона (имитационное моделирование, пространственное эконометрическое моделирование, технический анализ и др. [1, с. 178].

В-четвертых, отметим, что большее число публикаций по потребительскому рынку региона имеют в своей основе аналитический и прогностический характер.

В-пятых, обзор показал, что более всего исследователи используют факторный метод. Главное отличие заключается в количестве используемых параметров и факторов у различных авторов (от 10 до 100). На потребительский рынок влияют множество факторов, а задача исследователя заключается в выделении из множества социально-экономических параметров тех, которые в наиболее полной мере отражают свойства региона как объекта моделирования. Важно также добиться того, чтобы эти факторы были базовыми, что позволит нам пренебречь другими зависимостями. Большое количество взаимозависимых параметров не позволяет нам построить модель с высокой степенью точности.

В-шестых, отметим, что факторные модели имеют недостаток в той части, что эконометрические оценки параметров модели, полученные на основании статистических данных прошлых лет, зависят от проводившейся в тот период экономической политики. Таким образом, этот подход не учитывает возможные изменения экономической политики в будущем.

С учетом вышесказанного, мы полагаем, что одним из вариантов выделения базовых факторов может быть разделение всех возможных социально-экономических параметров на группы или уровни, которые будут связаны между собой и вытекать друг из друга. В соответствии с этим мы предлагаем

следующую группу показателей, которые будут выступать как независимые показатели, характеризующие динамику потребительского рынка региона:

1. Валовой региональный продукт на душу населения
2. Вклады (депозиты) юридических и физических лиц в рублях, привлеченные кредитными организациями
3. Инвестиции в основной капитал на душу населения
4. Индексы потребительских цен
5. Ключевая ставка
6. Курс доллара
7. Оборот розничной торговли на душу населения
8. Объем жилищных кредитов (ипотечных жилищных кредитов), предоставленных кредитными организациями физическим лицам в рублях
9. Объем импорта на душу населения
10. Объем инновационных товаров, работ, услуг на душу населения
11. Объем платных услуг на душу населения
12. Предоставление гражданам субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг
13. Реальная начисленная заработная плата работников организаций
14. Реальные денежные доходы населения
15. Среднегодовая численность занятых
16. Среднедушевые денежные доходы населения
17. Средний размер назначенных пенсий
18. Число подключенных абонентских устройств мобильной связи на 1000 человек населения.

В качестве зависимой переменной предлагается рассматривать три статистических показателя в соответствии с выделенными выше сегментами потребительского рынка – это оборот общественного питания на душу населения, оборот розничной торговли на душу населения и объем платных услуг на душу населения.

Таким образом, данный ограниченный круг показателей характеризует потребительский рынок региона в целом, так и его отдельные взаимосвязанные элементы – торговлю, рынок продуктов питания и услуг. Апробацию предлагаемой модели возможно провести на любой региональной экономической системе, для которой имеется достаточный уровень фактического материала. Полученные результаты позволят проанализировать потребительский рынок региона с точки зрения повышения качества прогнозирования основных направлений его развития.

Библиографический список

1. Герасимов А. Н., Пьянов А. С., Молчаненко С. А. Пространственное эконометрическое моделирование и прогнозирование показателей деятельности региональных экономических структур по производству минеральной воды // Экономический анализ: теория и практика. 2016.
2. Кочеткова Т. С., Балашова Е. А. Разработка направлений стратегического развития и управления потребительским рынком региона // Экономика и менеджмент систем управления. 2017. Т. 26. № 4-4. С. 426–433.

3. Луховская О. К., Гурьева О. Ю., Перов В. И., Малова И. В., Кочеткова Т. С. Концептуальные подходы к определению, диагностике и прогнозированию потребительского рынка региона. Emerald Publishing Limited Howard House, Wagon Lane, Bingley BD16 1WA, UK. 2019.
4. Нагоев А. В., Шелехова Л. В., Тешев В. А. Эконометрическое моделирование динамики потребительского рынка // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. 5, Экономика. 2018. № 3 (225).
5. Приказ Минэкономразвития России от 30.06.2016 г. № 417 «Об утверждении Методических рекомендаций по разработке и корректировке долгосрочного прогноза социально-экономического развития Российской Федерации». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_282735/d4b56fbbc0763c3037d9f59cb9b45d39c98fe749/ (дата обращения: 01.02.2021).
6. Черемисина Т. Н., Черемисина Н. В. Экономико-статистический анализ развития потребительского рынка товаров региона // Социально-экономические явления и процессы. 2015. № 8.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОРГАНИЗАЦИЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

УДК 330..341.4
ББК 65.305.142

А. П. Дзюба

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ КОМПЛЕКСНЫМ СПРОСОМ НА ПОТРЕБЛЕНИЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ И ПРИРОДНОГО ГАЗА В МАСШТАБАХ РАЗЛИЧНЫХ УРОВНЕЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Статья посвящена исследованию структуры, масштабов и технологической платформы требуемой для организации информационного обеспечения управления комплексным спросом на потребление электроэнергии и природного газа в масштабах Единой энергетической системы и Единой системы газоснабжения России. Автором разработана структура информационного обеспечения управления комплексным спросом основанная на особенностях структурного состава систем энергоснабжения России. Проводится анализ количества приборов учета электрической энергии, электрической мощности и природного газа, как в масштабах различных групп потребителей энергоресурсов, так и в разрезе федеральных округов России, на основе которых в статье предложена структура технологической платформы организации информационного обеспечения управления комплексным спросом, с учетом особенностей каждого уровня управления.

Ключевые слова: управление спросом на электропотребление, управление спросом на потребление газа, управление комплексным спросом, информационное обеспечение, комплексный учет энергоресурсов, повышение энергетической эффективности.

А. P. Dzyuba

MANAGEMENT INFORMATION SUPPORT COMPLEX DEMAND FOR CONSUMPTION ELECTRICITY AND NATURAL GAS AT SCALE DIFFERENT LEVELS OF THE RUSSIAN ECONOMY

The article is devoted to the study of the structure, scale and technological platform required for the organization of information support for integrated demand management for electricity and natural gas consumption on the scale of the Unified Energy System and the Unified Gas Supply System of Russia. The author has developed a structure for the information support of integrated demand management based on the peculiarities of the structural composition of power supply systems in Russia. The analysis of the number of metering devices for electric energy, electric power and natural gas is carried out, both on the scale of various groups of energy consumers and in the context of the federal districts of Russia, on the basis of which the article proposes the structure of a technological platform for organizing information support for integrated demand management, taking into account the characteristics of each management level.

© Дзюба А. П., 2021

Key words: electricity demand management, gas consumption demand management, integrated demand management, information support, integrated energy accounting, energy efficiency increase.

Для реализации технологии управления комплексным спросом требуется разработка и реализация требований к информационной базе, используемой в рамках управления спросом на потребление управления комплексным спросом на потребление электроэнергии и природного газа в рамках промышленных комплексов России. Реализация управления комплексным спросом на потребление электроэнергии и природного газа в России реализуется на всех уровнях формирования спроса на потребление электроэнергии и природного газа [5]. В рамках экономики России можно выделить 5 уровней управления спросом на электропотребление: уровень работы ЕЭС и ОЭС России с сопредельными государствами, уровень ЕЭС и ОЭС России, уровень ОЭС и ОСГ России, уровень регионов России, уровень потребителей электроэнергии и природного газа России [6]. На каждом уровне управления спросом существуют особенности управления связанные с влиянием каждого предшествующего уровня формирования спроса на уровень вышестоящий.

Разработанная автором общая структура формирования спроса на потребление электрической энергии и природного газа представлена на рисунке 1. Особенности отраслей электроэнергетики и газоснабжения России является глубокая регионализация, которая, учитывая значительное количество регионов определяет необходимость реализации управления комплексным спросом на электропотребление с учетом иерархичности уровней формирования спроса на потребление электроэнергии и природного газа [3, 9]. Иерархичность управления комплексным спросом также предполагает формирование иерархичной многоуровневой структуры информационного обеспечения процесса управления комплексным спросом на потребление электроэнергии и природного газа.

Как следует из разработанной структуры информационного обеспечения управления комплексным спросом на электроэнергию и природный газ в России на каждом уровне управления спросом формируется информационная база, содержащая индивидуальный состав параметров актуальных для каждого уровня управления спросом. Информационное обеспечение каждого уровня прежде всего состоит из параметров о фактическом потреблении электроэнергии, которые в зависимости от уровня управления отличаются охватываемым масштабом. Для примера, на уровне потребителей электроэнергии и природного газа информационной базой являются данные о потреблении энергоресурсов на уровне каждого потребителя, а на уровне ЕЭС и ОСГ России информационной базой являются данные о потреблении энергоресурсов на уровне энергосистемы в целом, а также характеристики структурного состава потребителей формирующих спрос.

Также, информационной базой управления комплексным спросом являются данные о плановом спросе на потребление электроэнергии и природного газа в разрезе каждого уровня управления. Прогнозные данные спроса формируются в различных периодах дискретности: час, сутки и месяц. Различная дискретность прогнозных данных используются для оценки сценариев изменения спроса на различных периодах управления. В процессе управления комплексным спросом производится выполнение прогнозов для различных периодов спроса, которые делятся на несколько категорий.

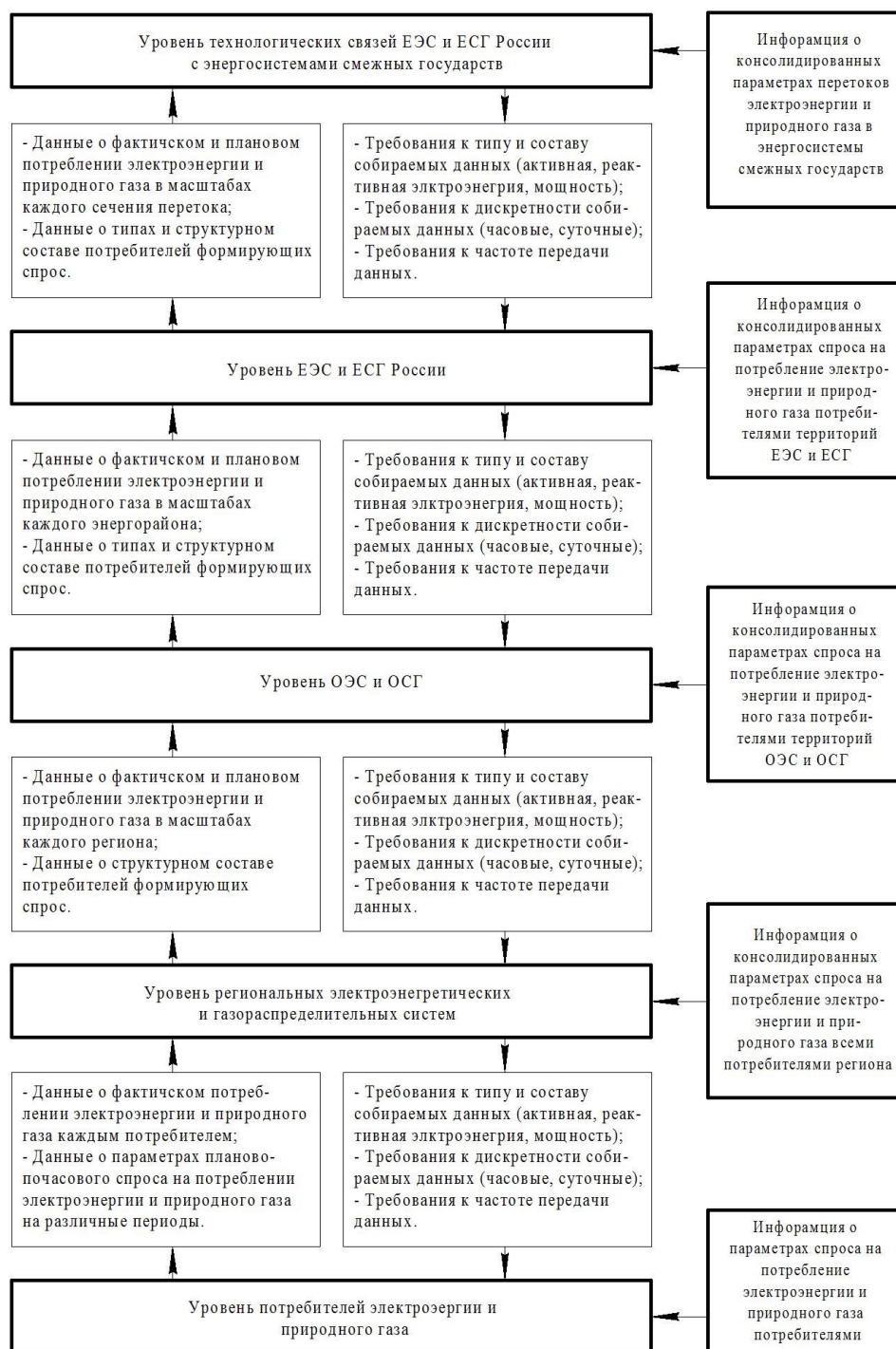


Рис. 1. Структура информационного обеспечения управления комплексным спросом на электроэнергию и природный газ в России

Источник: разработано автором

Оперативный прогноз – час, несколько часов.

Краткосрочный прогноз – сутки, несколько суток, неделя.

Среднесрочный прогноз – несколько недель, месяц, несколько месяцев.

Долгосрочный прогноз – от календарного года.

Выполнение прогнозов спроса на электропотребление на выявленных иерархических уровнях для различных периодов спроса выполняется для оценки всех возможных сценариев изменения спроса и реализации своевременных мер по качественному управлению спросом.

Учитывая последовательный характер иерархической структуры информационного обеспечения управления спросом, немаловажным аспектом является система требований к типу и составу собираемых данных, которые для каждого нижестоящего уровня формируются уровнем вышестоящим [7]. Среди требований к данным могут быть тип и состав собираемых данных (активная электроэнергия, реактивная электроэнергия, параметры мощности, единицы измерения предоставляемых параметров и пр.), требования к дискретности собираемых параметров (получасовые, часовые, суточные и пр.), и требования к частоте передачи данных (мгновенно, каждый час, один раз в сутки и пр.). С учетом описанных требований к обрабатываемой информации, ее типа и частоты передачи, разработанная структура информационного обеспечения управления комплексным спросом на электроэнергию и природный газ в России должна обеспечивать ритмичное обращение информации между различными уровнями обеспечивающее принятие своевременных решений по управлению спросом и оперативной оценке результатов решений.

Одной из основных сложностей внедрения системы управления комплексным спросом в России является значительные масштабы отраслей электроэнергетики и газоснабжения [2, 8]. По масштабам развития электросетевой инфраструктуры, а также по масштабам отрасли газоснабжения экономика России занимает первое место в мире, что предопределяет необходимость создания развитой инфраструктуры коммерческого учета энергоресурсов, способной отвечать выявленным требованиям информационного обеспечения.

Основой информационной системы управления спросом на электропотребление является первичный учет электроэнергии, от качества и степени оснащенности которого зависит эффективность управления спросом. В таблице 1 представлены данные о количестве точек учета оснащенных приборами учета электрической энергии, электрической мощности и природного газа в России с разбивкой по типам потребителей по видам ОКВЭД по состоянию на 2016 г. Как следует из представленной таблицы, количество точек учета характеризуется значительными масштабами. Для примера, количество точек учета электроэнергии составляет 2 173 639 единиц, что определяет значительные сложности выполнения сбора обработки и передачи данных о параметрах почасового электропотребления с такого количества приборов учета.

Как следует из классификации экономических субъектов по кодам ОКВЭД, основная доля приборов учета расположена на уровне субъектов энергетики, транспорта и промышленности, что определяет значительное территориальное распределение потребителей и подчеркивает технологическую сложность реализации бизнес-процесса сбора первичных данных, что также связано с существенными затратами на обеспечение коммерческого учета.

Таблица 1

**Количество точек учета оснащенных приборами учета энергетических ресурсов
в России по состоянию на 2016 г. [10]**

Тип энергоресурса	Классификация видов экономической деятельности (по классификации ОКВЭД)	шт.
Газ природный и попутный	Раздел А. Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	11754
	Раздел В. Рыболовство, рыбоводство	46
	Раздел С. добыча полезных ископаемых	2616
	Раздел Д. Обрабатывающие производства	13379
	Раздел Е. Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	46268
	Раздел Ф. Строительство	3190
	Раздел Г. Оптовая и розничная торговля	7707
	Раздел Н. Гостиницы и рестораны	579
	Раздел И. Транспорт и связь	17824
	Раздел М. Образование	16122
	Раздел О. Здравоохранение и предоставление социальных услуг	15669
	Раздел О. Предоставление прочих коммунальных услуг	10003
	Всего	175046
Электрическая мощность	Раздел А. Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	2963
	Раздел В. Рыболовство, рыбоводство	
	Раздел С. добыча полезных ископаемых	2480
	Раздел Д. Обрабатывающие производства	18312
	Раздел Е. Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	129498
	Раздел Ф. Строительство	383
	Раздел Г. Оптовая и розничная торговля	1296
	Раздел Н. Гостиницы и рестораны	425
	Раздел И. Транспорт и связь	2920
	Раздел М. Образование	11352
	Раздел О. Здравоохранение и предоставление социальных услуг	3767
	Раздел О. Предоставление прочих коммунальных услуг	5653
	Всего	187755
Электроэнергия	Раздел А. Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	75573
	Раздел В. Рыболовство, рыбоводство	1020
	Раздел С. добыча полезных ископаемых	36504
	Раздел Д. Обрабатывающие производства	103820
	Раздел Е. Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	750336
	Раздел Ф. Строительство	18758
	Раздел Г. Оптовая и розничная торговля	67309
	Раздел Н. Гостиницы и рестораны	6689
	Раздел И. Транспорт и связь	339258
	Раздел М. Образование	179351
	Раздел О. Здравоохранение и предоставление социальных услуг	121021
	Раздел О. Предоставление прочих коммунальных услуг	91791
	Всего	2173639

В 2009 г. в России был принят Федеральный закон № 261 «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», который запустил процесс повышения энергетической эффективности в рамках экономики России. Одним из ключевых направлений 261-ФЗ стало обеспечение приборами учета всех видов потребляемых энергетических ресурсов, в том числе электрической энергии и природного газа. На рисунке 2 представлена диаграмма годовых показателей ввода в эксплуатацию приборов учета энергетических ресурсов в России за период 2011–2016 гг., из которой следует, что количество ввода приборов учета электроэнергии достигало 1 800 000 приборов в год, природного газа – 158 000 приборов в год, электрической мощности – 100 000. При этом, начиная с 2013 г., количество вводимых приборов учета существенно сократилось, это связано с полным оснащением приборами учета электроэнергии и газа всех потребителей и требуемых точек учета энергоресурсов.

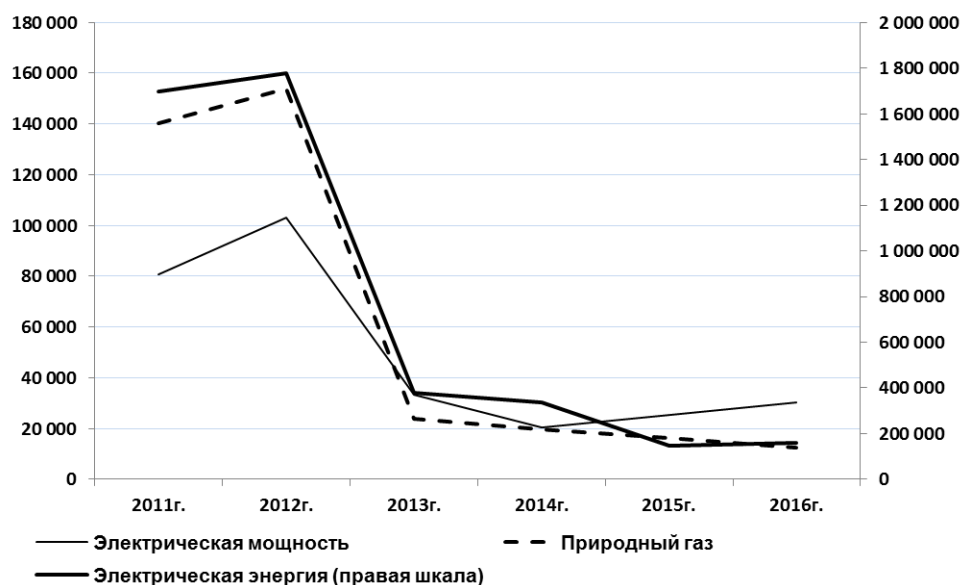


Рис. 2. Показатели ввода в эксплуатацию приборов учета энергетических ресурсов в России за период 2011–2016 гг. (шт.) [10]

Динамика изменения оснащения приборами учета энергоресурсов проявляется во всех отраслевых группах потребителей, как в промышленном секторе, так и в секторе ЖКХ и населения, на уровне которых наблюдались высокие потери энергоресурсов связанные с отсутствием надлежащего учета. В таблице 2 представлены показатели оснащения приборами учета объектов многоквартирных домов, анализ которой также подчеркивает высокую динамику оснащения учетом электроэнергии и природного газа, и свидетельствует об охвате качественными и современными приборами учета все уровни экономической деятельности в России.

Таблица 2

**Показатели оснащения приборами учета объектов многоквартирных домов
в России за период 2013–2015 гг. [10]**

Параметр	Ед. изм.	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
		I пол.	II пол.	I пол.	II пол.	I пол.	I пол.
Электричество	шт.	523577	581711	616303	654772	686059	708135
Темп прироста	%	7	11	6	6	5	3
Газ	шт.	4643	5257	5285	5609	6060	7553
Темп прироста	%	11	13	1	6	8	25

Выявленные масштабы учета электроэнергии и природного газа, а также сравнительно недавние периоды замены приборов учета энергоресурсов свидетельствуют о высокой степени готовности использования действующей базы учета энергоресурсов в качестве платформы информационного обеспечения управления комплексным спросом на потребление электроэнергии и природного газа в России [1].

При этом, для информационного обеспечения управления спросом требуется организация не только учета, но и дальнейшего оперативного сбора, передачи, анализа и хранения данных о параметрах измерений. Учитывая существенные масштабы объектов учета энергоресурсов в России, количество точек учета энергоресурсов и иерархичность отраслей электроэнергетики и газоснабжения требуется мощная технологическая платформа. На рисунке 3 представлена структура технологической платформы организации информационного обеспечения управления комплексным спросом на потребление электроэнергии и природного газа в России. Технологическая платформа состоит из нескольких иерархических уровней сбора, передачи и обработки данных, выстроенных по принципу иерархического формирования уровней энергосистемы России.

Каждый уровень информационного обеспечения состоит из ряда обеспечительных технологий: технология сбора данных, технология передачи данных, технологии хранения и обработки данных. Реализация каждой обеспечительной технологии в рамках иерархических уровней организуется индивидуально, с учетом особенностей формирования первичных данных о параметрах энергопотребления на каждом уровне, требований к передаче данных, а также требований к хранению и обработке как первичных, так и промежуточных данных.

Сложность реализации технологической платформы организации информационного обеспечения управления комплексным спросом в первую очередь в необходимости формирования развернутой инфраструктуры связи, способной обеспечить сбор данных со всех приборов учета расположенных на каждом уровне энергосистемы, а также устройств хранения и обработки значительных массивов данных.



Рис. 3. Структура технологической платформы организации информационного обеспечения управления комплексным спросом на потребление электроэнергии и природного газа в России

Источник: разработано автором

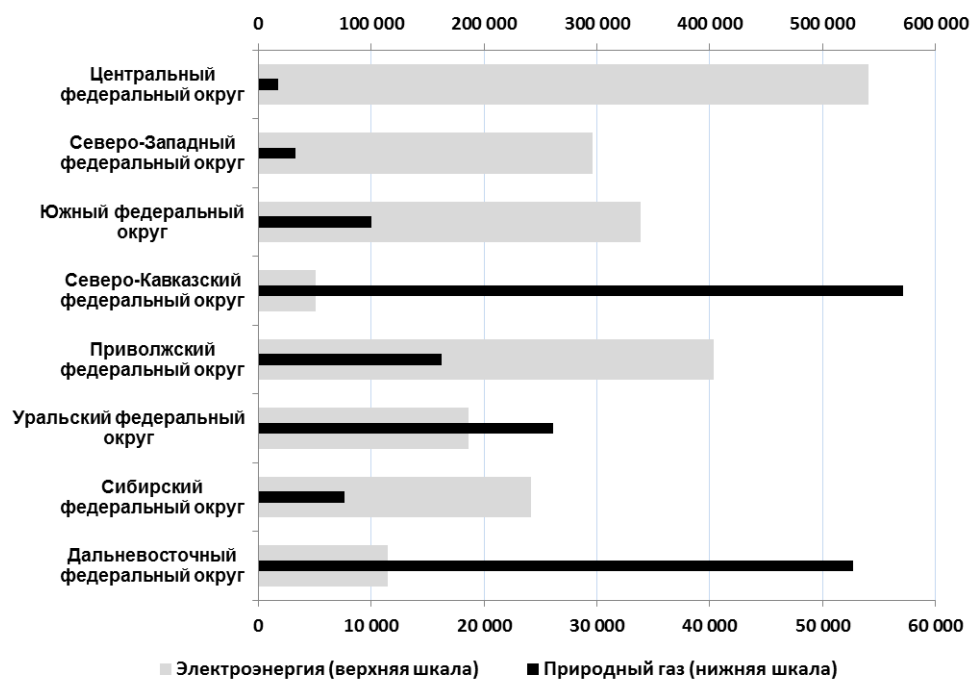


Рис. 4. Распределение действующих приборов учета энергоресурсов в рамках территорий различных федеральных округов России за 2016 г. [10]

Создание и поддержание технологической платформы организации информационного обеспечения управления комплексным спросом также сопряжено со значительными затратами на создание информационной инфраструктуры, а также крупных промышленных хранилищ данных и центров обработки данных. При этом, учитывая значительную территориальную разрозненность потребителей электроэнергии и природного газа в России, а также и их неравномерное распределение в рамках различных территориальных образований, объемы затрат на создание и обеспечение информационных платформ в рамках разных территорий страны будет отличаться [4].

На рисунке 4 представлена диаграмма распределения действующих приборов учета энергоресурсов в рамках территорий различных федеральных округов за 2016 год. Как следует из диаграммы, количество приборов учета электроэнергии и природного газа для различных федеральных округов России существенно отличается. Если наибольшее количество приборов учета электроэнергии наблюдается в Центральном федеральном и Приволжском федеральных округах, то наибольшее количество приборов учета природного газа наблюдается в Северокавказском и Дальневосточном федеральных округах, что объясняется неравномерной концентрацией потребителей энергоресурсов. Выявленные отличия в количественных показателях приборов учета в рамках федеральных округов позволяет сделать вывод о различии требуемых инвестиционных вложений на обеспечение организации информационного обеспечения, что дает возможность выполнять поэтапное внедрение технологических платформ информационного обеспечения, как в рамках различных территориальных образований России, так и в рамках различных иерархических уровней энергосистемы.

В качестве заключительных выводов проведенного исследования можно констатировать, что задача информационного обеспечения управления комплексным спросом на потребление электроэнергии и природного газа представляет высокую как научную, так и прикладную сложность. Сложность реализации информационного обеспечения определяется структурными особенностями систем электроснабжения и газоснабжения России, а также существенным количеством приборов учета энергоресурсов с которых производится сбор параметров измерений. Внедрение информационного обеспечения управления комплексным спросом также связана с необходимостью выполнения значительных затрат на создание технологической платформы, которая должна охватывать одновременно всех потребителей энергоресурсов, а также иметь многоуровневую технологическую структуру сбора, передачи, хранения и обработки данных. Выявленные неравномерных масштабов систем информационного обеспечения в рамках территориальных образований России дает возможность выполнять поэтапное внедрение технологических платформ информационного обеспечения, как в рамках различных территорий, так и иерархических уровней энергосистемы.

Библиографический список

1. *Gitelman L. D., Gitelman L. M., Kozhevnikov M. V.* Fulfilling the potential of nuclear power industry through demand side management // *International Journal of Sustainable Development and Planning*. 2017. № 12 (6). P. 1043–1049.
2. *Volkova I., Burda Y., Gavrikova E.* Co-value Creation Within the Business Model for Smart Grids: Case of Russian Autonomous Energy Complex // *Lecture Notes in Mechanical Engineering*. 2020. P. 864–872.
3. *Волкова И. О., Сальникова Е. А., Шувалова Д. Г.* Активный потребитель в интеллектуальной энергетике // *Академия энергетике*. 2011. № 2 (40). С. 50–57.
4. *Гительман Л. Д., Кожевников М. В.* Электрификация как драйвер развития «Умных городов» // *Экономика региона*. 2017. Т. 13, № 4. С. 1199–1210.
5. *Дзюба А. П., Соловьева И. А.* Механизмы управления спросом на энергоресурсы в промышленности // *Journal of New Economy*. 2020. № 3 (21). С. 175–195.
6. *Дзюба А. П., Соловьева И. А.* Управление спросом на энергоресурсы в промышленных комплексах и регионах. Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2019. 239 с.
7. *Колибаба В. И., Колибаба С. В.* Ключевые аспекты и оценка рисков внедрения новой модели рынка мощности в Российской Федерации // *Вестник Ивановского государственного энергетического университета*. 2015. № 1. С. 71–75.
8. *Колибаба В. И., Кукукина И. Г., Тарасова А. С.* Экономическая безопасность компаний энергетики // *Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение*. 2019. № 2 (58). С. 54–63.
9. *Кононов Д. Ю., Величко М. А., Сахаровская К. С.* Управление спросом на электроэнергию у потребителей // *Вестник Ангарского государственного технического университета*. 2019. № 13. С. 35–39.
10. *Промышленное производство в России. 2019: стат. сб. / Росстат. М., 2019. 286 с.*

УДК 658
ББК 65.050, 65.305.14

В. И. Колибаба, А. А. Морозова

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К КОНТРОЛЛИНГУ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ

В статье актуализируется задача разработки эффективных и комплексных подходов к контроллингу как необходимое условие экономической устойчивости социально-экономических систем различного уровня. Теоретическими предпосылками имплементации контроллинга в систему управления территориальным электроэнергетическим кластером выступают трактовка региона-кластера как квазикорпорации, опыт использования методов и инструментов контроллинга в корпоративном управлении. Обобщая существующие теоретические подходы к контроллингу, авторы описывают идеальную модель системы контроллинга в электроэнергетическом кластере, уделяя особое внимание ее методическому и нормативно-правовому обеспечению. Авторы предлагают комплексный подход к контроллингу в территориальном электроэнергетическом кластере, основанный на комбинации модели Du Pont и концептуальной модели К. Уолша и направленный на оценку операционной, инвестиционной и потребительской эффективности, а также эффективности менеджмента. Апробация подхода на примере таких укрупненных российских электроэнергетических кластеров, как сетевая инфраструктура Центрального федерального округа и электростанции Уральского федерального округа, позволила выявить социально-экономические особенности рассматриваемых территорий.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, управление, регион, кластер, электроэнергетика, контроллинг, сбалансированный рост, модель К. Уолша, модель Du Pont.

V. I. Kolibaba, A. A. Morozova

CLUSTER APPROACH TO CONTROLLING IN THE ELECTRIC POWER INDUSTRY

The paper highlights the development of effective and comprehensive approaches to controlling as a prerequisite for economic sustainability of socio-economic systems at all levels. The theoretical premises for the implementation of controlling in the regional energy cluster's management system are firstly, the interpretation of the cluster region as a quasi-corporation; secondly, the extensive practice of using the controlling methods and tools in corporate management. Summarizing the existing theoretical approaches to controlling, the authors describe an ideal model of a controlling system in an energy cluster, with a special emphasis on its methodological and regulatory support. The authors develop a comprehensive approach to controlling in a regional energy cluster, combining the Du Pont model with the conceptual model by C. Walsh and aimed at the assessment of operational, investment and consumer efficiency, as well as management efficiency. The application of the approach using an example of such aggregative Russian energy clusters as the Central federal district's grid infrastructure and the Urals federal district's power plants allowed to identify the socio-economic characteristics of the territories.

Key words: economic sustainability, management, region, cluster, electric power engineering, controlling, balanced growth, C. Walsh model, Du Pont model.

© Колибаба В. И., Морозова А. А., 2021

Введение

В современной мировой экономике, наряду с усилением процессов глобализации, отмечается тенденция к регионализации хозяйства; регионы становятся самостоятельными участниками глобальных экономических отношений. Благодаря своему промежуточному положению между макро- и микроэкономическими уровнями, региональные мезоэкономические системы выступают в роли «проводников» и «усилителей» модернизационных изменений. В связи с этим, обеспечение конкурентоспособности регионов России становится приоритетной задачей и необходимым условием национальной экономической устойчивости.

Как показывает опыт ведущих стран, кластерный подход представляет собой одну из наиболее перспективных управленческих технологий территориально-отраслевого развития регионов. Кластерные структуры электроэнергетического профиля могут стать важными точками роста региональной и национальной экономики, поскольку, во-первых, стимулируют инновационные процессы в сфере производства специализированного оборудования, энергосберегающих технологий и т. д.; во-вторых, обеспечивают взаимосвязи крупных промышленных предприятий, которые являются ведущими потребителями электроэнергии.

Необходимым элементом управления социально-экономической системой любого уровня в современных условиях является контроллинг. Необходимость выработки эффективного и комплексного подхода к контроллингу в территориальном электроэнергетическом кластере обосновывается потребностью в обоснованном целеполагании, принятии рациональных управленческих решений на основе обработки информации о функционировании кластера, мониторинге рыночной конъюнктуры и технологических новшеств. Предпосылками такого подхода являются трактовка региона-кластера как квазикорпорации и опыт использования методов и инструментов контроллинга в корпоративном управлении.

Целью данного исследования является разработка комплексного подхода к контроллингу на уровне территориальных кластеров. Объектом исследования выступают территориальные электроэнергетические кластеры России; в качестве предмета исследования рассматриваются характеристики их операционной, инвестиционной и потребительской эффективности, а также эффективности менеджмента. Основными методами исследования являются модель Du Pont и концептуальная модель К. Уолша.

В порядке достижения цели исследования решаются следующие задачи.

1. Раскрываются особенности кластерного подхода как управленческой технологии территориально-отраслевого развития регионов, приводится краткий обзор опыта его применения в электроэнергетике.

2. Уточняется понятие контроллинга и его роль в обеспечении экономической устойчивости территориальных образований.

3. Выделяются и характеризуются основные составляющие системы контроллинга, основное внимание при этом уделяется нормативно-правовому и методическому обеспечению.

4. Разрабатывается и применяется на примере территориальных электроэнергетических кластеров Российской Федерации комплексный подход к контроллингу.

1. Особенности кластерного подхода как управленческой технологии. Кластерный подход в электроэнергетике

Кластер как экономический феномен известен со времен ремесленного производства; однако, его осознание экономической наукой произошло значительно позднее. Теоретические предпосылки кластерного подхода усматриваются в работах А. Смита, Д. Рикардо, Ф. Фон Тюнена, В. Лаунхардта, А. Вебера, Э. Гувера, А. Маршалла и др.

Ввод в экономику понятия «кластер», используемого рядом естественных и технических наук, часто приписывается М. Портеру. Однако, данный термин употреблялся для обозначения скопления предприятий в пространстве рядом более ранних исследователей: А. Горкиным и Л. Смирнягиным, К. Фредрикссоном и Л. Линдмарком, Х. Р. Лассуэном, С. Чамански и Л. де Абласом (1970-е гг.). Распространено мнение, что термин «кластер» заимствован экономистами из области математики или информатики. Однако, как отмечает г. Д. Боуш, кластеризация в экономике имеет иную онтологию и опирается на объективные процессы, в отличие от абстрактного процесса группировки однородных объектов, применяемого когнитивными научными дисциплинами [5, с. 50].

В экономической литературе отмечается множественность подходов к концептуализации понятия «кластер». Наиболее широко признанными и цитируемыми являются варианты определения кластера, предложенные М. Портером. Согласно одному из них, кластер представляет собой «группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с их деятельностью организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимно дополняющих друг друга» [4, с. 13].

М. Портер стал основоположником кластерного подхода как синтетического направления экономической науки. Ему принадлежит заслуга систематизации различных направлений исследований пространственного экономического развития. Проблемное поле кластерного подхода составляют вопросы конкурентоспособности, анализ и разработка национальной промышленной политики и политики территориального развития, инновационные аспекты деятельности хозяйствующих субъектов и сетевого взаимодействия [9, с. 26].

В настоящее время отмечается повышение интереса к исследованию кластерного подхода с учетом специфики конкретных отраслей, в том числе электроэнергетики.

Энергетический сектор традиционно является ключевым для экономики государства, что актуализирует задачу его инновационного развития. Однако на сегодняшний день в топливно-энергетическом комплексе Российской Федерации преобладают крупные вертикально-интегрированные структуры, что препятствует его планомерному и эффективному развитию и ставит задачу разработки альтернативной модели, каковой может служить кластерный подход [21, с. 56].

Ряд отечественных исследователей (О. Е. Иванова, А. Р. Садриев, Н. Н. Сергеев и др.) отмечают, что компании электроэнергетики, традиционно рассматриваемой как обеспечивающая, инфраструктурная отрасль, могут играть роль точек экономического роста. Во-первых, энергокомпании являются крупными потребителями специализированного инженерингового оборудования, комплексных сервисных услуг, квалифицированных кадров и научных разработок, тем самым стимулируя развитие соответствующих сфер

деятельности [19, с. 16–17]. Во-вторых, энергетическая инфраструктура обеспечивает взаимосвязи крупных промышленных производителей, которые являются ключевыми потребителями электроэнергии; способствует повышению эффективности их деятельности за счет качественного и бесперебойного обеспечения энергетическими ресурсами, что обуславливает снижение себестоимости конечного продукта товаропроизводителей [8, с. 138; 21, с. 57].

Предпосылкой применения кластерного подхода в российской электроэнергетике является наличие значительного зарубежного опыта. Так, начало развитию кластерного подхода в энергетической отрасли на территории Европы было положено в середине XX в. В 1948 г. был основан кластер Danish Lighting Center (Дания), специализирующийся на производстве осветительного оборудования и электрооборудования. Среди стран с наиболее длительной историей развития энергетических кластеров также стоит выделить Испанию и Великобританию (с 1960-х гг.), а также Италию и Швецию (с 1980-х гг.).

На основе поискового запроса “energy clusters” на сайте European Cluster Collaboration Platform (ЕССР) [1] были отобраны 111 кластеров, специализирующихся на деятельности в области энергетики. Около 27 % данных кластеров являются чисто энергетическими; 73 % кластеров, помимо энергокомпаний, включают в себя предприятия других секторов экономики, таких как экологические услуги, деловые услуги, образование и генерация знаний. Странами-лидерами по количеству энергетических кластеров являются Испания (19 кластеров), Германия (12 кластеров), Франция (10 кластеров) и Норвегия (6 кластеров).

Зарубежный опыт создания кластеров в энергетике (в первую очередь, опыт Испании) исследуется А. Р. Садриевым. В различных аспектах энергетические кластеры рассматриваются также в работах Н. Н. Сергеева, С. Н. Михайлова, А. А. Балябиной, А. А. Батталовой, К. М. Балковой, Р. А. Тимофеева, А. В. Абрамовой, И. Г. Ахметовой, О. И. Ивановой, Ю. В. Вылгиной, В. И. Колибабы и др.

Исследователи отмечают, что успешная имплементация зарубежного опыта реализации кластерных проектов в электроэнергетике на территории Российской Федерации требует преодоления проблем объективного характера (таких как недостаточное стимулирование малого предпринимательства в производственной и научно-технической сфере; недостаточное развитие инфраструктуры, обеспечивающей создание и трансфер передовых производственных технологий; отсутствие системного подхода к развитию смежных отраслей и др.), а также восполнения пробелов нормативно-правового и теоретико-методологического характера (так, отсутствует единая общепринятая модель создания энергетического кластера для эффективного развития региона) [8, с. 137, 139].

Практико-ориентированный характер кластерного подхода позволяет рассматривать его не только как научное направление, но и как управленческую технологию, субъектами которой являются, с одной стороны, разнородные организации – резиденты кластера; с другой стороны, управляющие структуры, например, органы власти и специализированные институты кластерного развития. Такая трактовка согласуется с системным подходом, сложившимся с развитием кластерной теории и сместившим акцент с рассмотрения исключительно профильной инфраструктуры кластера (например, энергокомпаний) на исследование всех вовлеченных сторон, включая систему управления кластером [16, с. 41].

Кластерный подход как управленческая технология субъектов кластера, на наш взгляд, заключается в следующем.

1. Формирование «зародышей» кластеров.
2. Мониторинг изменений рыночной и технологической среды с целью обеспечения своевременной трансформации кластера.
3. Сосредоточенность на одном направлении деятельности (нескольких смежных направлениях) при одновременном развитии связей с другими субъектами, в т. ч. государственными, научными, образовательными, финансовыми и др. институтами.

Кластерный подход как технология управляющих структур включает следующие элементы.

1. Обеспечение благоприятных условий среды для зарождения кластеров; формирование «зародышей» кластеров.
2. Обеспечение взаимосвязи целей кластерного развития с экономической политикой региона, стратегическими целями его социально-экономического развития, бюджетным планированием.
3. Поддержка формирования специализированной кластерной инфраструктуры, а также малых и средних предприятий как основных генераторов инноваций на основе специфических инструментов (например, государственные программы).

Таким образом, необходимыми условиями реализации кластерного подхода как управленческой технологии являются обоснованное целеполагание, принятие рациональных управленческих решений на основе обработки информации о функционировании кластера и развитии отрасли, а также мониторинг рыночной конъюнктуры и технологических новшеств. Вышесказанное обуславливает потребность во внедрении в практику управления кластерными образованиями методов и инструментов контроллинга.

2. Контроллинг в обеспечении экономической устойчивости территориальных электроэнергетических кластеров

Современный этап развития концепции контроллинга характеризуется его рассмотрением на микро-, мезо- и макроуровне. В частности, Н. Г. Данилочкина выделяет 3 системы контроллинга: внутрикорпоративную, региональную и федеральную. На возможность и целесообразность применения контроллинга в управлении мезоэкономическими объектами указывают также такие авторы, как: Н. А. Хилько, А. А. Баликоев, В. Ф. Палий, С. А. Чернявская, А. А. Еромоленко, О. С. Пчелинцев, Л. Н. Сафиуллин, М. Р. Сафиуллин, А. М. Туфетулов, Т. В. Стожарова. Территориальный аспект контроллинга раскрывается в работах Н. Г. Данилочкиной, С. Н. Бунчука и др. Ю. П. Анискин, Ю. П. Павлова, О. А. Дедов признают необходимость использования инструментов контроллинга в системе управления экономической устойчивостью региона. Концептуальные основы контроллинга экономической устойчивости региона рассматривает Н. А. Казакова. Роль системы контроллинга в обеспечении экономической устойчивости региона, принципы построения региональной системы контроллинга исследуются А. С. Тамакчи. Методам контроллинга формирования и развития территориальных научно-промышленных кластеров (ТНПК), к числу которых можно отнести и электроэнергетические кластеры, посвящены работы А. Э. Заенчковского.

Предпосылками имплементации методов и инструментов контроллинга в систему управления территориальными образованиями выступают, во-первых, трактовка региона-кластера как квазикорпорации; во-вторых, наличие опыта использования контроллинга на внутрикорпоративном уровне [24, с. 53].

Анализ и обобщение трактовок контроллинга в экономической литературе позволил нам выделить по крайней мере 5 подходов к его определению: а) философский подход: контроллинг как «механизм преобразования и координации информации субъективного и машинного происхождения» [20, с. 73]; б) системный подход: контроллинг как система (подсистема или надсистема системы менеджмента); в) процессный подход (контроллинг как заключительный этап цикла управления бизнес-процессами; отсутствие данного этапа у большинства российских компаний электроэнергетики актуализирует проблему развития процессного управления в отрасли) [13, с. 39]; г) инструментальный подход (контроллинг как инструмент комплексного управления, стратегического и оперативного анализа); е) управленческий подход (контроллинг как «механизм искусства экономического управления» [15, с. 48], как «философия и образ мышления руководителей, ориентированные на эффективное использование ресурсов предприятия в долгосрочной перспективе» [18, с. 91–92]). Контроллинг также рассматривается как одно из направлений экономической науки и образовательная дисциплина.

Сущность контроллинга проявляется в его цели, задачах, объекте и предмете, функциях.

В качестве главной цели контроллинга А. Дайле определяется поддержание баланса между ростом, развитием и прибылью на основе оптимизации затрат в кратко- и долгосрочной перспективе.

Основными задачами контроллинга являются: а) поддержка управленческих решений путем обеспечения информацией топ-менеджмента, руководителей и специалистов функциональных подразделений; б) выявление и нейтрализация негативных явлений в деятельности организации, неустранимых в рамках традиционных функциональных подсистем управления; в) обеспечение конкурентных преимуществ за счет стратегического менеджмента [13, с. 39–40].

Объект контроллинга определяется как затраты и центры ответственности (Н. Г. Данилочкина), организационные изменения (О. А. Романова и Л. А. Малышева), организационная система (А. М. Карминский, С. Г. Фалько и др.). В качестве предмета контроллинга выделяют: функции управления (А. М. Карминский), управленческий учет (Н. Г. Данилочкина), процесс управления предприятием (Л. В. Попова).

Основными функциями контроллинга являются: планирование, анализ, контроль, координация, мониторинг, информационное обеспечение.

Сочетание методов и инструментов контроллинга и кластерного подхода обосновано в научной литературе. А. С. Тамакчи отмечает, что, в связи со спецификой каждой отрасли, вывод универсального набора показателей регионального контроллинга представляется затруднительным. Влияние различных параметров на экономическую устойчивость дифференцированно, поэтому требуется установление их иерархии [25, с. 51–52]. Реализация кластерного подхода, по нашему мнению, может обеспечить решение отмеченной проблемы, поскольку состав региональных кластеров становится основанием для формирования иерархии параметров. В другой работе отмечается, что учет пространственной организации региональной экономики определяет

необходимость использования потенциала контроллинга для выявления очагов опережающего развития, депрессивных зон, возможностей трансформации территориальной организации экономики [22, с. 53]. Таким образом, реализация контроллинга, в свою очередь, служит целям кластерного подхода.

А. Э. Заенчковский, рассматривая территориальные научно-производственные кластеры (ТНПК), выделяет такие их свойства, как многообразие связей между резидентами, их хозяйственная самостоятельность, свойственные V и VI технологическим укладам потоки слабо формализованной информации. Перечисленные свойства определяют особое требование к системе управления кластером, которое заключается в том, что данная система должна обеспечивать поддержку принятия управленческих решений. Исследователь определяет 4 основные группы решений: а) формирование кластера и адаптация состава его участников; б) оценка значимости кластера для экономики региона локализации и соответствующей отрасли промышленности в масштабах национальной экономики; в) разработка и реализация мероприятий по развитию кластера; г) оценка эффективности функционирования кластера. Для реализации перечисленных функций систему управления ТНПК рекомендуется создавать на основе принципов контроллинга. А. Э. Заенчковский определяет контроллинг применительно к территориальным кластерам как «современную концепцию управления сложными экономическими системами, которая предполагает тесную координацию всех составляющих управленческих процессов предприятий и учреждений, входящих в состав кластера». По мнению исследователя, некоторые исторические аспекты трансформации кластерных инициатив и концепции контроллинга свидетельствуют о наличии объективных предпосылок применения контроллинга для поддержки принятия решений при обеспечении комплексного процесса развития ТНПК [7, с. 13].

Таким образом, как кластерный подход, так и контроллинг как концепция управления социально-экономическими системами направлены на обеспечение реализации стратегических и оперативных целей, связанных с экономической устойчивостью территориальных образований. Также, отмеченное выше наличие в кластерных единицах системы управления позволяет выделить в ней в качестве подсистемы систему контроллинга.

3. Система контроллинга в территориальном электроэнергетическом кластере

Наиболее распространенным среди подходов к исследованию контроллинга является системный подход, в рамках которого рассматривается система контроллинга в корпорации, представляющая собой подсистему в рамках общей системы управления стоимостью бизнеса. Она обладает как общесистемными признаками (множественность взаимосвязанных элементов; возможность декомпозиции на подсистемы, которые можно изучать самостоятельно), так и специфическими признаками (стохастический характер изменения показателей, связь со сложной организационной структурой энергокомпании, большой объем потоков информации) [13, с. 39–40]. Некоторые исследователи, например, О. А. Романова и Л. А. Малышева, понимают контроллинг не как подсистему, а как надсистему менеджмента [18, с. 92].

Система контроллинга на мезоэкономическом уровне определяется как «составная часть организационной структуры и единство различных подсистем управления региональной экономикой (учета, анализа, контроля, планирования, информационного обеспечения)» [10, с. 1180]. Рассмотрим идеальную

модель системы контроллинга в территориальном электроэнергетическом кластере с точки зрения ее основных параметров.

1. *Участники.* Функцию контроллинга в территориальном кластере могут осуществлять специализированные подразделения региональных органов государственного управления (департаменты контроллинга); а также некоммерческие организации – центры контроллинга кластера (ЦКК), выполняющие функции мониторинга и организационной поддержки развития кластера [19, с. 23; 23, с. 125].

2. *Методическое обеспечение.* Метод, согласно определению В. В. Ковалева, представляет собой способ достижения цели и состоит из совокупности приемов теоретического и практического познания объекта. Методы находят свое практическое выражение в совокупности конкретных инструментов [15, с. 49]. А. И. Орлов уточняет соотношение понятий «метод» и «инструмент», выделяя этап постановки задачи, который связывается с термином «метод», и этап решения задачи с помощью того или иного алгоритма, т. е. «инструмента» [17, с. 691].

С целью упорядочения всего многообразия методов и инструментов контроллинга применяется их классификация по различным основаниям. Таковыми могут служить: назначение / временной период (разделение на стратегический и оперативный контроллинг) (Д. Хан, Х. Фольмут), функциональная область деятельности (А. М. Карминский), функции управления (Д. Хан), степень формализованности (Д. А. Баталов, М. С. Рыбьянцева), связь с определенной концепцией контроллинга (О. А. Романова и Л. А. Малышева), выделение математических и инструментальных методов (А. И. Орлов).

С учетом целей нашего исследования, можно также предложить такие группы методов и инструментов, как: а) используемые на этапе проектирования системы контроллинга и б) обеспечивающие ее функционирование.

Среди основных методов проектирования системы контроллинга в территориальном образовании назовем: i) методы оценки темпов регионального развития; ii) методы целеполагания; iii) методы календарного планирования; iv) методы экспертной оценки; v) методы многомерного статистического анализа; vi) методы оценки эффективности инвестиционных проектов в сфере электроэнергетики; vii) методы оценки рисков; viii) методы экономико-математического моделирования.

Среди методов, обеспечивающих функционирование системы контроллинга территориального электроэнергетического кластера, наиболее релевантными нам представляются следующие: i) реинжиниринг бизнес-процессов; ii) системный анализ; iii) системы показателей (напр., DuPont, ZVEI, RL, BSC); iv) мониторинг; v) бюджетирование; vi) ключевые показатели эффективности (КПЭ).

В качестве комментария добавим, что основными КПЭ в компаниях электроэнергетики являются: консолидированная прибыль по операционной деятельности (ЕВITDA), консолидированный чистый долг / ЕВITDA, выполнение плана мероприятий по снижению дебиторской задолженности, отсутствие роста крупных аварий, консолидированный чистый денежный поток, снижение удельных операционных расходов, увеличение загрузки мощности электросетевого оборудования, уровень потерь электроэнергии [13, с. 41].

1. *Нормативно-правовое обеспечение.* Эффективность практического применения разработок в области кластерного подхода и контроллинга территориально-отраслевых образований в значительной степени определяется

соответствующим нормативно-правовым обеспечением. В связи с новизной объекта исследования, мы отдельно рассматривали нормативно-правовое обеспечение кластерной политики в сфере электроэнергетики и формирования систем контроллинга. Были сделаны следующие выводы.

– В законодательных и подзаконных актах Российской Федерации кластерной политике уделяется значительное внимание, однако большая часть связанных с ней норм носит декларативный характер. Существует потребность в четкой законодательной концептуализации кластера, классификации кластерных образований, определении инструментов кластерной политики на основе научных подходов.

– Предприятия электроэнергетики рассматриваются в контексте кластерной политики Российской Федерации скорее как обеспечивающие инфраструктурные элементы, нежели как потенциальные точки экономического роста.

– Использование в стратегическом планировании экономического развития на всех уровнях такого инструмента, как системы показателей, а также применение программного метода бюджетирования могут рассматриваться как исходный элемент для формирования систем контроллинга территориальных кластеров.

На основе анализа действующего законодательства, а также работ отечественных исследователей был определен состав документов, формирующих нормативно-правовое обеспечение системы контроллинга территориального электроэнергетического кластера: а) стратегия и долгосрочный прогноз социально-экономического развития субъекта Российской Федерации; б) региональные административные регламенты по контроллингу; в) региональные стандарты контроллинга; г) формы управленческой отчетности по контролю экономической устойчивости региона; д) комплексные региональные программы энерго- и ресурсосбережения; е) комплексная политика энергосбережения резидентов кластера.

2. Информационное обеспечение. Основным рабочим материалом, с которым имеет дело контроллинг, является информация. Контроллинг использует разнородную учетную и внеучетную информацию, преобразуя ее в управленческую информацию.

3. Программно-техническое обеспечение. Обеспечение функций планирования, координации, мониторинга и контроля развития электроэнергетических кластеров предполагает организацию, обработку и анализ многочисленных и объемных информационных потоков. Этим обусловлена значимость построения системы поддержки принятия решений (СППР) как важнейшей составляющей системы контроллинга. А. Э. Заенчковский выделяет 4 уровня контроллинга информационных процессов в ТНПК: а) Контроллинг контента. Примеры ПО: Project Expert, Microsoft Project, Open Plan Professional, Primavera, Business Engine, Spider Project. б) Контроллинг приложений. Может реализовываться с помощью систем типа B2B, B2C, B2G, G2C и G2G. в) Контроллинг процессов. Рекомендуемые технологии: multiCAD, PDM, multiCAM. г) Контроллинг информационной интеграции кластера и организаций его инфраструктуры [7, с. 33–34].

4. Финансовое обеспечение системы контроллинга в территориальном электроэнергетическом кластере составляют средства энергокомпаний, а также бюджетные средства, которые, исходя из определения региональной экономической устойчивости, находятся с ней в тесной взаимосвязи. В качестве механизма выделения бюджетных средств на цели проектирования и формирования систем контроллинга в территориальных кластерах может рассматриваться программное бюджетирование.

4. Комплексный подход к контроллингу в территориальных электроэнергетических кластерах

Методическое обеспечение системы контроллинга является одной из ее наиболее динамичных составляющих, требующих постоянного совершенствования и адаптации к новым видам управляемых систем (например, кластер), и представляет наибольший интерес с точки зрения экономической науки.

Таблица 1

Комплексный подход к контроллингу в электроэнергетическом кластере 1

Наименование показателя	2019	2018	2017
1. Операционная эффективность			
Рентабельность продаж (ROS), %	11,30	10,70	9,66
Без учета Москвы и МО, %	9,95	10,64	11,97
в т. ч.:			
ПАО «МОЭСК»	12,50	10,76	7,49
ПАО «МРСК Центра»	8,09	8,23	10,81
ПАО «МРСК «Центра и Приволжья» (филиалы)	13,55	15,40	14,25
Среднеотраслевое значение, %*	13,20	12,50	11,70
2. Инвестиционная эффективность			
Рентабельность активов (ROA), %	3,40	3,43	2,83
Без учета Москвы и МО, %	3,90	5,07	5,96
в т. ч.:			
ПАО «МОЭСК»	3,14	2,60	1,28
ПАО «МРСК Центра»	0,95	1,82	3,78
ПАО «МРСК «Центра и Приволжья» (филиалы)	10,52	12,68	11,34
Среднеотраслевое значение, %*	5,90	5,00	4,80
Рентабельность собственного капитала (ROE), %			
в т. ч.:			
ПАО «МОЭСК»	3,44	2,13	1,40
ПАО «МРСК Центра»	0,37	2,42	3,51
ПАО «МРСК «Центра и Приволжья»	7,77	14,48	19,20
Рекомендуемое значение, %**			
Рентабельность инвестированного капитала (ROIC), %			
в т. ч.:			
ПАО «МОЭСК»	4,15	3,33	2,77
ПАО «МРСК Центра»	3,36	4,79	6,03
ПАО «МРСК «Центра и Приволжья»	7,73	12,20	14,39
3. Потребительская эффективность			
КИУМ, %	-	-	-
4. Эффективность менеджмента			
Показатель сбалансированного роста по К. Уолшу, о. е.			
в т. ч.			
ПАО «МОЭСК»	3,4991	1,6750	2,3090
ПАО «МРСК Центра»	5,4147	1,2883	0,6978
ПАО «МРСК «Центра и Приволжья»	(16,5969)	1,5226	0,4767

* Среднеотраслевые значения показателей рентабельности приняты в соответствии с приложениями к Приказу ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ «Об утверждении концепции системы планирования выездных налоговых проверок» [12].

Источник: составлено авторами.

Предлагаемый в данной работе комплексный подход к контроллингу предполагает расчет 4-х групп показателей: а) показатели операционной

эффективности; b) показатели инвестиционной эффективности; c) показатели потребительской эффективности; d) показатели эффективности менеджмента. Показатели (см. таблицы 1, 2) рассчитываются за период 2017–2019 гг. на примере двух укрупненных электроэнергетических кластеров на территории Российской Федерации:

1) Сетевая инфраструктура Центрального федерального округа: включая энергокомпании ПАО «МОЭСК», ПАО «МРСК Центра» и филиалы ПАО «МРСК Центра и Приволжья» – «Владимирэнерго», «Ивэнерго», «Калуга-энерго», «Рязаньэнерго», «Тулэнерго» (далее – Кластер 1).

2) Электростанции Уральского федерального округа «Сургутская ГРЭС-1», «Троицкая ГРЭС», «Серовская ГРЭС», входящие в состав ПАО «ОГК-2» (далее – Кластер 2).

Таблица 2

Комплексный подход к контроллингу в электроэнергетическом кластере 2

Наименование показателя	2019	2018	2017
1. Операционная эффективность			
Рентабельность продаж (ROS), %	21,73	18,95	20,52
в т. ч.:			
Сургутская ГРЭС-1	13,07	8,29	9,86
Троицкая ГРЭС	32,74	34,19	38,11
Серовская ГРЭС	29,82	22,92	23,70
Среднеотраслевое значение, %*	13,20	12,50	11,70
2. Инвестиционная эффективность			
Рентабельность активов (ROA), %	12,33	7,40	8,77
в т. ч.:			
Сургутская ГРЭС-1	64,44	42,12	59,38
Троицкая ГРЭС	7,31	6,14	6,12
Серовская ГРЭС	11,16	1,58	3,43
Среднеотраслевое значение, %*	5,90	5,00	4,80
Рентабельность собственного капитала (ROE), %			
в т. ч.:			
ПАО «ОГК-2»	8,80	8,92	5,68
Рекомендуемое значение, %**	> 5,00	> 5,00	> 5,00
Рентабельность инвестированного капитала (ROIC), %			
в т. ч.:			
ПАО «ОГК-2»	8,33	8,40	6,34
3. Потребительская эффективность			
КИУМ, %			
в т. ч.:			
Сургутская ГРЭС-1	63,90	64,90	70,80
Троицкая ГРЭС	10,50	12,10	13,70
Серовская ГРЭС	72,00	75,50	42,20
4. Эффективность менеджмента			
Показатель сбалансированного роста по К. Уолшу, о. е.			
в т. ч.			
ПАО «ОГК-2»	(1,9183)	7,1613	1,0666

* Среднеотраслевые значения показателей рентабельности приняты в соответствии с приложениями к Приказу ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ «Об утверждении концепции системы планирования выездных налоговых проверок» [12].

** В соответствии с нормативами компании.

Источник: составлено авторами.

1. *Операционная эффективность* оценивается на основе показателя рентабельности продаж (ROS). По Кластеру 1 отмечается устойчивое повышение показателя в рассматриваемом периоде: за 2019 г. ROS составила 11,30 % против 9,66 % в 2017 г. Однако, отдельный расчет показателя по кластеру без учета г. Москва и Московской области выявляет обратную тенденцию (9,95 % против 11,97 %), обусловленную значительным ростом себестоимости продаж в энергокомпаниях «МРСК Центра» и «МРСК Центра и Приволжья». Таким образом, общий положительный тренд был сформирован за счет столичного региона. Основными факторами роста себестоимости послужили такие статьи неподконтрольных затрат, как: а) компенсация потерь электроэнергии вследствие повышения средневзвешенных нерегулируемых цен на ОРЭМ; б) затраты на услуги распределительных ТСО вследствие повышения индивидуальных тарифов на их услуги; в) затраты на услуги ПАО ФСК ЕЭС; г) увеличение начисленной амортизации вследствие ввода в эксплуатацию новых объектов основных средств.

В Кластере 2 показатель ROS в 2019 г. увеличился до 21,73 % против 20,52 % в 2017 г. Положительная тенденция обусловлена превышением темпов роста прибыли от продаж над ростом выручки (7,58 % против 1,57 %).

Интерес представляет сравнение фактических показателей рентабельности со среднеотраслевыми. По Кластеру 1 показатель ROS в рассматриваемом периоде складывался ниже среднего значения (среднее отклонение составило порядка 2 п. п.). Кроме отмеченных выше негативных тенденций, на наш взгляд, разрыв может быть обусловлен слишком укрупненным подходом к расчету среднеотраслевых значений, не отражающим тенденций в конкретных секторах. По Кластеру 2 наблюдается существенное превышение среднего по отрасли.

2. В составе показателей *инвестиционной эффективности* рассматриваются 3 частные характеристики рентабельности инвестиций (ROI): рентабельность активов (ROA), рентабельность собственного капитала (ROE), рентабельность инвестированного капитала (ROIC) [14, с. 65–69].

Тенденции изменения данных показателей во многом схожи с наблюдаемыми по показателю рентабельности продаж. Так, показатель ROA по Кластеру 1 в целом увеличился до 3,43 % в 2018 г. против 2,83 % в 2017 г., и в 2019 г. остался приблизительно на том же уровне. Однако, без учета столичного региона тренд носит характер снижения до 3,90 % в 2019 г. против 5,96 % в 2017 г. Причиной снижения ROA послужил отмеченный выше рост себестоимости, обусловивший падение прибыли при одновременном росте стоимости активов (на 4,08 % по кластеру в целом и на 6,63 % без учета г. Москва и Московской области).

Показатель ROA по Кластеру 2 в 2019 г. составил 12,33 % против 8,77 % в 2017 г. Отметим, что наряду с положительной тенденцией роста налогооблагаемой прибыли (на 37,69 % за период) имело место сокращение активов электростанций на 3,85 % за период.

Соотношение ROA по кластерам со среднеотраслевыми значениями имеет в целом те же особенности, что и по показателю ROS.

Показатели рентабельности собственного капитала и рентабельности инвестированного капитала, исходя из их специфики, рассчитываются в целом по крупнейшим энергокомпаниям, представленным в рассматриваемых кластерах.

В Кластере 1 наблюдается устойчивый рост показателей ROE и ROIC по компании ПАО «МОЭСК»: в 2019 г. рентабельность собственного капитала

составила 3,44 % против 1,40 % в 2017 г.; рентабельность инвестированного капитала – 4,15 % против 2,77 % в 2017 г. Повышение ROE и ROIC произошло за счет существенного роста чистой прибыли компании (на 147,40 % с 2019 г. по 2017 г.), которое, в свою очередь, было обусловлено ростом объема продаж (на 8,82 % с 2019 г. по 2017 г.).

По компаниям ПАО «МРСК Центра» и ПАО «МРСК Центра и Приволжья» наблюдается обратная тенденция: показатель ROE в 2019 г. составил 0,37 % и 7,77 % соответственно против 3,51 % и 19,20 % соответственно в 2017 г. Помимо роста себестоимости продаж, на снижение чистой прибыли по ПАО «МРСК Центра и Приволжья» влияние оказал рост прочих расходов (на 4,20 % за период).

По ПАО «ОГК-2» (Кластер 2) рентабельность собственного капитала в 2018 г. увеличилась до 8,92 % против 5,68 % в 2017 г. и осталась приблизительно на том же уровне до конца периода (отметим, что компания устанавливает норматив по ROE в размере не менее 5,00 %). Сходная тенденция наблюдается и по позиции рентабельности инвестированного капитала (рост до 8,40 % в 2018 г. против 6,34 % в 2017 г.).

3. В качестве ключевого индикатора *потребительской эффективности* используется коэффициент использования установленной мощности (КИУМ).

Данный показатель, являющийся специфическим для генерирующих компаний, рассчитывался для Кластера 2. Отмечается снижение КИУМ по Сургутской ГРЭС-1 (до 63,90 % в 2019 г. против 70,80 % в 2017 г.) и по Троицкой ГРЭС (10,50 % против 13,70 %). Серовская ГРЭС в целом за период повысила показатель до 72,00 % с 42,20 % за счет ввода новых объектов ДПМ.

4. Оценка *эффективности менеджмента* осуществляется на основе концептуальной модели К. Уолша. Данная модель рассматривает сбалансированное движение ограниченного числа главных финансовых коэффициентов (коэффициент «Нераспределенная прибыль / Выручка», темп роста выручки, коэффициент «Оборотные активы / Выручка», которые служат для выражения целей бизнеса и его стандартов и определяют стоимость компании. Модель предусматривает расчет интегрированного показателя (E), который фиксирует темпы роста денежного потока, и, следовательно, роста стоимости компании. Согласно модели К. Уолша, при $E = 1$ поток денежных средств нейтрален, при $E > 1$ положителен, при $E < 1$ отрицателен [3, с. 196–202; 6, с. 81–82]. Модель К. Уолша применяется как инструмент контроллинга устойчивого развития электроэнергетических кластеров в работах [2, 11].

По Кластеру 1 наблюдаются неоднозначные результаты управления устойчивым ростом. ПАО «МОЭСК» и ПАО «МРСК Центра» в рассматриваемом периоде генерировали в основном положительные денежные потоки ($E > 1$); показатель К. Уолша на конец 2019 г. составил 3,4991 и 5,4147 соответственно. ПАО «МРСК Центра и Приволжья» по данному параметру демонстрирует неравномерную динамику; показатель сбалансированного роста на конец периода составил отрицательную величину, равную 16,597. На разбалансированность ключевых показателей влияние оказало, во-первых, расходование части нераспределенной прибыли на выплату дивидендов; во-вторых, сокращение оборотных активов (причем, это произошло не за счет уменьшения дебиторской задолженности, являющейся проблемной статьей баланса в компании).

По ПАО «ОГК-2» (Кластер 2) показатель К. Уолша в рассматриваемом периоде также колеблется: после существенного роста до 7,1613 в 2018 г., его значение падает в связи с сокращением объема продаж, и на конец 2019 г. составляет отрицательную величину, равную 1,9183.

Расчет показателя К. Уолша на примере электроэнергетических кластеров демонстрирует преимущества модели, которая позволяет оценить устойчивое развитие социально-экономических систем. Однако, можно отметить также и ограниченность модели, на которую указывает и ее автор, рекомендуя использовать дополнительные локальные показатели. В частности, кратковременный рост показателя E по компании ПАО «МРСК Центра и Приволжья» в 2018 г. произошел за счет коэффициента «Оборотные активы / Выручка», который, в свою очередь, был обусловлен негативным фактором роста дебиторской задолженности (на 32,74 % за период). Также, положение темпа роста выручки в знаменателе модели может привести к завышению значений показателя E в случае незначительного прироста объема продаж (примером может служить увеличение показателя сбалансированного роста ПАО «ОГК-2» до 7,1613 в 2018 г.).

Применение кластерного подхода к контроллингу позволяет выявить тенденции, связанные не только с сильными и слабыми сторонами конкретной энергокомпании, но и с социально-экономическими особенностями той или иной территории. Отметим также, что в условиях пандемии COVID-19 усиливаются тенденции к деглобализации и регионализации хозяйства, что позволяет выделить оценку соответствующих последствий для развития территориально-отраслевых образований в качестве направления дальнейших исследований.

Заключение

Кластерный подход оценивается авторами как перспективная альтернативная модель развития российской электроэнергетики. Предпосылкой его применения является значительный опыт ведущих стран. На территории Европы кластерный подход в энергетике развивается с 1948 г., на сегодняшний день лидерами в данном отношении являются Испания, Германия, Франция и Норвегия. Успешная имплементация зарубежного опыта требует разрешения проблем объективного, нормативно-правового и теоретико-методологического характера.

Практико-ориентированный характер кластерного подхода, по мнению авторов, позволяет рассматривать его как управленческую технологию. Со стороны организаций – резидентов кластера, ее ключевыми элементами являются: а) формирование «зародышей» кластеров; б) мониторинг рыночной и технологической среды; в) сосредоточение на ограниченном количестве направлений при одновременном развитии связей с другими субъектами. Деятельность управляющих структур кластера включает: а) создание благоприятной среды для зарождения кластеров; б) координацию целей кластерного развития с экономической политикой региона, региональным планированием; в) поддержка специализированной инфраструктуры, малых и средних инновационных предприятий. Эффективная реализация перечисленных функций обеспечивается внедрением в практику управления кластерами методов и инструментов контроллинга.

Рассмотрение контроллинга на мезоуровне характерно для современного этапа его развития и исходит из трактовки региона как квазикорпорации и опыта использования методов и инструментов контроллинга в корпоративном управлении.

Авторами рассматривались ключевые параметры системы контроллинга в территориальном электроэнергетическом кластере, при этом основное внимание уделялось нормативно-правовому и методическому обеспечению.

Методическое обеспечение проектирования системы составляют методы оценки регионального развития, целеполагания, календарного планирования, экспертной оценки, многомерного статистического анализа, оценки инвестиционных проектов, оценки рисков, моделирования. Функционирование системы обеспечивают методы: реинжиниринг бизнес-процессов; системный анализ; системы показателей; мониторинга; бюджетирования, расчета КПЭ.

Нормативно-правовое обеспечение системы составляют: а) стратегия и долгосрочный прогноз регионального социально-экономического развития; б) административные регламенты по контроллингу; в) стандарты контроллинга; г) формы управленческой отчетности по контролю экономической устоячивости региона; е) комплексные региональные программы энерго- и ресурсосбережения; ф) комплексная политика энергосбережения резидентов кластера.

В работе предложен комплексный подход к контроллингу в территориальных электроэнергетических кластерах, основанный на оценке 4-х видов эффективности: операционной, инвестиционной, потребительской и эффективности менеджмента. Подход был апробирован с использованием данных за 2017–2019 гг. на примере двух кластеров: а) сетевой инфраструктуры Центрального федерального округа; б) электрических станций в Уральском федеральном округе, принадлежащих ПАО «ОГК-2».

1. Операционная эффективность оценивалась на основе показателя рентабельности продаж (ROS). По Кластеру 1 отмечается его устойчивое повышение до 11,30 % в 2019 г. против 9,66 % в 2017 г. Расчет показателя по кластеру без учета г. Москва и Московской области выявляет обратную тенденцию (9,95 % против 11,97 %), обусловленную ростом неподконтрольных затрат. В Кластере 2 показатель ROS увеличился до 21,73 % против 20,52 %.

2. Инвестиционная эффективность рассматривалась по 3-м основным показателям рентабельности. Тенденции их изменения схожи с наблюдаемыми по ROS. Показатель ROA по Кластеру 1 в целом увеличился до 3,40 % в 2019 г. против 2,83 % в 2017 г.; без учета столичного региона – снизился до 3,90 % против 5,96 %. По Кластеру 2 показатель достиг 12,33 % против 8,77 %, при этом наряду с положительной тенденцией роста прибыли (на 37,69 % за период) имело место сокращение активов на 3,85 % за период.

Рентабельности собственного капитала (ROE) и инвестированного капитала (ROIC) рассчитывались в целом по крупнейшим энергокомпаниям, представленным в кластерах. В Кластере 1 наблюдается рост ROE и ROIC по компании ПАО «МОЭСК»: ROE в 2019 г. составила 3,44 % против 1,40 % в 2017 г.; ROIC – 4,15 % против 2,77 %. В ПАО «МРСК Центра» и ПАО «МРСК Центра и Приволжья» наблюдается обратная тенденция: в 2019 г. ROE – 0,37 % и ROIC – 7,77 % против 3,51 % и 19,20 % соответственно в 2017 г. По ПАО «ОГК-2» (Кластер 2) рентабельность собственного капитала увеличилась до 8,80 % против 5,68 %; инвестированного капитала – до 8,33 % против 6,34 %.

3. Индикатором потребительской эффективности послужил коэффициент использования установленной мощности (КИУМ). Было отмечено его некоторое снижение по Сургутской ГРЭС-1 (до 63,90 % в 2019 г. против 70,80 % в 2017 г.) и по Троицкой ГРЭС (10,50 % против 13,70 %).

4. Эффективность менеджмента исследовалась на основе концептуальной модели К. Уолша. Компании Кластера 1 на протяжении рассматриваемого периода преимущественно генерировали положительные денежные потоки, за исключением компании ПАО «МРСК Центра и Приволжья». Последняя демонстрировала неравномерную динамику показателя сбалансированного роста (E), в которой ключевую роль сыграли изменения в оборотных активах: их наращивание в 2018 г. на 29,10 % привело к увеличению показателя E до 7,1613; падение оборотных активов в 2019 г. на 7,12 % внесло вклад в снижение показателя E до отрицательной величины, равной 16,597. По ПАО «ОГК-2» (Кластер 2) показатель E также колебался и на конец периода принял отрицательное значение, равное 6,6299 в связи с падением объема продаж.

Таким образом, положительная динамика рентабельности и показателя сбалансированности по Кластеру 1 преимущественно сформирована за счет столичного региона, обслуживаемого ПАО «МОЭСК». В других компаниях кластера заметны негативные тенденции, связанные с ростом неподконтрольных затрат и наращиванием дебиторской задолженности. Основной тенденцией в Кластере 2 является рост показателей прибыльности; также отмечаются негативные явления – выбытие активов, некоторое снижение потребительской эффективности.

В качестве направления дальнейших исследований определена оценка эффектов деглобализации, связанной с пандемией, для развития территориально-отраслевых образований.

Библиографический список

1. European Cluster Collaboration Platform. URL: <https://www.clustercollaboration.eu/>.
2. Sustainable energy development issues in the context of world economy deglobalization. Vladimir Kolibaba, Irina Kukukina, Alina Morozova. E3S Web Conf. 208 02010 (2020). DOI: 10.1051/e3sconf/202020802010
3. Walsh C. Key Management Ratios. Harlow, 2003. 380 p.
4. Бабкин А. В., Новиков А. О. Кластер как субъект экономики: сущность, современное состояние, развитие // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2016. № 1 (235). С. 9–29.
5. Боуш Г. Д. Новый взгляд на онтологию кластеров предприятий // Экономическая наука современной России. 2011. № 1 (52) С. 49–59.
6. Бочаров В. В., Самонова И. Н., Макарова В. А. Управление стоимостью бизнеса : учебное пособие. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. 124 с.
7. Заенчковский А. Э. Методы контроллинга формирования и развития территориальных научно-промышленных кластеров: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2020. 46 с.
8. Иванова О. Е. Особенности создания инновационного энергетического кластера в Ивановской области // Вестник Омского университета. Сер.: Экономика. 2017. № 4 (60). С. 136–143.
9. Исланкина Е. А. Кластерный подход в экономике: концептуальные основы, история и современность // Научная дискуссия: вопросы экономики и управления : сб. статей по материалам XXIII Междунар. науч.-практ. конф. М.: Международный центр науки и образования, 2014. С. 23–30.

10. Казакова Н. А. Концепция контроллинга экономической безопасности региона // *Фундаментальные исследования*. 2015. № 11-6. С. 1180–1183.
11. Колибаба В. И., Кукукина И. Г., Морозова А. А. Методические вопросы контроллинга устойчивого развития электроэнергетических кластеров // *Устойчивое развитие цифровой экономики, промышленности и инновационных систем: сб. трудов науч.-практ. конф. с зарубежным участием, 20–21 ноября 2020 г. / под ред. д-ра экон. наук, проф. Д. Г. Родионова, д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина*. СПб.: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2020. С. 282–284.
12. Концепция системы планирования выездных налоговых проверок [Электронный ресурс] // Федеральная налоговая служба. Официальный сайт. URL: https://www.nalog.ru/rn77/taxation/reference_work/conception_vnp/ (дата обращения: 20.07.2020).
13. Кукукина И. Г., Рубцова А. А. Комплексный подход к контроллингу в компаниях электроэнергетики // *Проблемы и перспективы развития науки в России и мире: сб. статей Междунар. науч.-практ. конф.* Уфа: Аэтерна, 2019. С. 39–46.
14. Кукукина И. Г., Макарова А. В. *Финансовый менеджмент: учеб. пособие*. Иваново: Иван. гос. энерг. ун-т им. В. И. Ленина, 2015. 326 с.
15. Лукьянова А. Н. Классификация современных методов контроллинга // *Наука и Экономика*. 2012. № 3 (11). С. 48–53.
16. Морозова А. А., Колибаба В. И., Кукукина И. Г. Совершенствование механизма регулирования бюджетов кластерных единиц // *Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение*. 2020. № 2 (62). С. 40–55.
17. Орлов А. И. Многообразие областей и инструментов контроллинга // *Научный журнал КубГАУ*. 2016. № 123 (09). С. 688–707.
18. Романова О. А., Мальшева Л. А. Интегральная концепция контроллинга: актуальность, становление и перспективы // *Экономическая наука современной России*. 2004. № 1. С. 80–94.
19. Садриев А. Р. Инновационные кластеры в электроэнергетике: проблемы формирования и перспективы развития // *Региональная экономика: теория и практика*. 2011. № 19. С. 16–21.
20. Салгириев Р. Р. Построение системы контроллинга трансформации производственно-экономической инфраструктуры региональной экономики // *Journal of Economic Regulation*. 2012. Т. 3, № 2. С. 70–75.
21. Сергеев Н. Н. Проблемы формирования энергетических кластеров // *Вестник Удмуртского университета. Сер.: Экономика и право*. 2017. Т. 27, № 1. С. 56–61.
22. Тамакчи А. С., Туфетулов А. М. Анализ эволюции представлений о контроллинге и его роли в системе управления экономической безопасностью региона // *Казанский экономический вестник*. 2019. № 3 (41). С. 51–57.
23. Тамакчи А. С. Интеграция инструментов контроллинга в систему управления экономической безопасностью регионов // *Социально-экономические явления и процессы*. 2018. Т. 13, № 1. С. 122–128.
24. Тамакчи А. С. Контроллинг в системе управления экономической безопасностью регионов // *Сегодня и завтра российской экономики*. 2017. № 85. С. 52–59.
25. Тамакчи А. С. Принципы формирования контроллинга в системе экономической безопасности региона // *Экономические науки*. 2017. № 12 (157). С. 51–52.

УДК 331.44
ББК 65.05

Ю. А. Анисимова

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТЫ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРИ НЕЙТРАЛИЗАЦИИ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОМПАНИИ

Финансовая стратегия компании основана на долгосрочном планировании целей компании, а также включает в себя механизм их достижения. Она охватывает круг вопросов, связанных с планированием финансов на предприятии и нейтрализацией угроз экономической безопасности, решает задачи по обеспечению финансовой устойчивости и платежеспособности компании. В связи с этим возникает необходимость проведения финансового планирования и финансового прогнозирования для выработки финансовой стратегии компании.

Ключевые слова: финансовая стратегия, экономическая безопасность, финансовое планирование, финансовое прогнозирование.

Yu. A. Anisimova

FINANCIAL PLANNING AND FORECASTING AS ELEMENTS OF A FINANCIAL STRATEGY FOR NEUTRALIZING THREATS TO THE COMPANY'S ECONOMIC SECURITY

The company's financial strategy is based on long-term planning of the company's goals, and includes a mechanism for achieving them. It covers a range of issues related to the planning of finances at the enterprise and the neutralization of threats to economical safety, solves the problems of ensuring the financial stability and solvency of the company. In this regard, there is a need for financial planning and financial forecasting to develop the company's financial strategy.

Key words: financial strategy, economical safety, financial planning, financial forecasting.

Финансовая стратегия является основным условием развития компании в условиях нестабильности рыночной среды, а также основой ее финансовой деятельности. Для разработки финансовой стратегии, нейтрализующей угрозы экономической безопасности, необходимо своевременное реагирование на изменения внешней и внутренней среды. В этой ситуации финансовое планирование и финансовое прогнозирование являются одними из ключевых элементов финансовой стратегии компании [2, с. 35; 6, с. 95].

Финансовое планирование является важным направлением в финансовой политике компании. Главной целью финансового планирования в компании является максимизация будущей выгоды собственников компании. Таким образом компания стремится максимизировать продажи и максимизировать прибыль. Для достижения необходимо обеспечить взаимодействие всех структурных подразделений компании и проанализировать возможные

варианты развития компании. Далее, определяются программы мероприятий при наступлении неблагоприятных событий [1, с. 35].

Обратите внимание, что основой финансового планирования в компании является составление финансовых прогнозов. Прогнозирование используется при планировании маркетинга, капитальных вложений, производства и финансов. Во-первых, прогнозирование представляет собой разработку на длительную перспективу изменений финансового состояния объекта в целом и его частей. Во-вторых, прогнозирование сосредоточено на наиболее вероятных событиях и результатах.

Финансовое планирование в компании представляет собой процесс выработки и выполнения плановых заданий, которые влияют на содержание финансовых планов и организацию процесса планирования. Сам процесс финансового планирования состоит из четырех этапов – анализа инвестиционных возможностей и возможностей финансирования компании, составление прогнозов текущих решений, обосновании выбранного варианта, проведение оценки результатов и первоначальных целей. Следует отметить, что планирование показателей корректируется с учетом вновь поступившей информации.

При составлении финансовых планов применяются следующие методы: аналитические (метод процентных изменений), эконометрические (корреляционный и регрессионный анализ, прогнозирование временных рядов и др.), математические (модели и методы оптимизации).

В отличие от планирования финансовое прогнозирование включает в себя такие направления как:

- исследование и разработка возможных путей финансового развития компании;

- систему качественных и количественных оценок динамики финансовых ресурсов, источников их формирования в зависимости от изменения факторов внешней и внутренней среды;

- определение на длительную перспективу изменений финансового состояния объекта в целом и его частей;

- сосредоточение на наиболее вероятных событиях и результатах.

Следует отметить, что необходимость в прогнозировании обусловлена вероятностью наступления негативных последствий деятельности компании [1, с. 140; 5, с. 86].

Для подготовки наиболее точных прогнозов в компании проводится:

- определение предполагаемого объема финансовых ресурсов в прогнозируемом периоде;

- поиск источников формирования и направлений наиболее эффективного использования финансовых ресурсов;

- оценка экономических и финансовых перспектив компании в прогнозируемом периоде в зависимости от возможных вариантов финансово-хозяйственной деятельности компании;

- формирование обоснованных выводов и рекомендаций относительно рациональной финансовой стратегии и тактики действий менеджмента.

Теперь раскроем понятие «финансовый прогноз». В широком понимании, он представляет собой расчет будущего уровня финансовых переменных: величины денежных средств, размера фондов или их источников. Прогнозы и планы могут иметь различный уровень детализации. Составление комплекса этих документов – широко используемый подход в практике финансового прогнозирования.

Ключевыми элементами финансового прогнозирования являются – прогноз финансовых результатов, прогноз движения денежных средств и прогнозный баланс (табл. 1).

Таблица 1

Элементы финансового прогнозирования и область применения прогнозов

Элементы финансового прогнозирования	Область применения прогнозов
Прогноз финансовых результатов	<ul style="list-style-type: none"> • влияние на объемные показатели изменений качества продукции, уровня цен и спроса; • величина выручки от реализации продукции, на основе данных прогнозных объемов продаж и цен на планируемый год; • изменение в уровне затрат и будущую прибыль компании
Прогноз движения денежных средств	<ul style="list-style-type: none"> • прирост или уменьшение денежных средств в результате производственно-хозяйственной деятельности; • способность компании оплатить свои обязательства по мере наступления сроков погашения; • способность компании выплачивать дивиденды в денежной форме; • величина капитальных вложений в основные фонды и прочие внеоборотные активы; • размер финансирования, необходимый для увеличения инвестиций в долгосрочные активы или поддержания уровня производственно-хозяйственной деятельности; • способность компании получать положительные денежные потоки в будущем
Прогнозный баланс	<ul style="list-style-type: none"> • определение прогнозной величины прибыли; • определение величины денежных средств

Первым прогнозным документом является прогноз финансовых результатов, который отражает операционную деятельность компании и ее результаты. Разработка прогноза финансовых результатов требует достоверных сведений о перспективах роста основных производственных показателей. При составлении прогноза финансовых результатов необходимо учитывать – уровень сбыта за предыдущий период, отношения с покупателями продукции по ее оплате и уровень реализации продукции, как и в отчетном периоде. Базовый период позволяет спрогнозировать влияние отдельных факторов на объем продаж в предстоящем периоде [2, с. 35].

В основе прогноза движения денежных средств лежит метод анализа денежных потоков. Необходимо планировать и контролировать оба параметра: наличность и прибыль, поскольку получение прибыли не обязательно означает, что денежные средства увеличились, а увеличение денежных средств не означает, что компания получает прибыль. При разработке прогноза учитывают денежные потоки по видам деятельности. Прогнозирование прибыли дает оценку оперативной деятельности компании и определяет ее эффективность. Общий прогноз движения денежных средств включает еще два дополнительных раздела – чистые денежные потоки от инвестиционной финансовой деятельности [9, с. 202].

Разработка прогнозного баланса направлена на определение прогнозной величины прибыли и движения денежных средств. В этом случае применяется метод формальных финансовых документов. Задачей прогнозного баланса будет расчет структуры источников финансирования, так как возникшую разницу между активом и пассивом прогнозного баланса необходимо будет перекрыть за счет дополнительных источников внешнего финансирования. Для определения потребности во внешнем финансировании применяется метод формул. Расчет потребности во внешнем финансировании ENF проводится по следующей формуле (1):

$$ENF = (A_s - L_s) \cdot \frac{S_1 - S_0}{S_0} - \left(EBIT \frac{S_1}{S_0} - Int \right) \cdot (1 - t) \cdot (1 - PR) \quad (1)$$

где:

ENF – потребность во внешнем финансировании;

A_s – активы, которые меняются в зависимости от объема продаж;

L_s – пассивы, которые меняются в зависимости от объема продаж;

S_1 – прогнозируемый объем продаж;

S_0 – фактический объем продаж;

$EBIT$ – прибыль до выплаты налогов и процентов;

Int – сумма процентов к уплате;

t – ставка налога на прибыль;

PR – коэффициент дивидендных выплат.

Составление прогнозного баланса завершается выбором путей привлечения дополнительных финансовых ресурсов и анализом последствий такого выбора. Выбор источников финансирования является коррекцией баланса.

Развитие и рост компании напрямую связаны с внешним финансированием, которую выражают с помощью коэффициента внутреннего роста и коэффициента устойчивого роста. Так что коэффициент внутреннего роста (2) показывает максимальный темп роста, который может достигнуть компания без внешнего финансирования. А, коэффициент устойчивого роста (3) показывает максимальный темп роста, который может достигнуть компания без дополнительного финансирования за счет дополнительной эмиссии акций, сохраняя при этом постоянное соотношение между собственным капиталом и заемным капиталом. В таблице 2 представлен алгоритм расчета коэффициентов роста компании.

С помощью представленных в таблице 2 коэффициентов определяют динамику роста в будущем, величину прибыли и потребность во внешнем финансировании [4, с. 103].

Возможны следующие варианты прогнозирования роста компании.

Первый вариант: если темпы роста объема продаж соответствуют коэффициенту устойчивого роста, то компания обеспечит себе устойчивый рост в будущем.

Второй вариант: если темпы роста объема продаж ниже коэффициента устойчивого роста, то у компании будет накапливаться свободная прибыль.

Таблица 2

Коэффициенты роста компании

Показатель	Формула расчета
Коэффициент внутреннего роста	$g_{\text{внутр}} = \frac{ROA \cdot RR}{1 - ROA \cdot RR} \cdot 100\%$ (2) где: <i>ROA</i> – чистая рентабельность активов; <i>RR</i> – коэффициент реинвестирования прибыли
Коэффициент устойчивого роста	$g_{\text{уст}} = \frac{ROE \cdot RR}{1 - ROE \cdot RR} \cdot 100\%$ (3) где: <i>ROE</i> – чистая рентабельность собственного капитала; <i>RR</i> – коэффициент реинвестирования прибыли

Третий вариант: если темпы роста объема продаж выше коэффициента устойчивого роста, то компании потребуется дополнительное внешнее финансирование.

Прогнозирование стабильности деятельности компании с позиции долгосрочной перспективы является важной задачей финансового планирования. Решение этой задачи связано с прогнозной оценкой финансовой устойчивости компании и вероятности банкротства. В таблице 3 представлены ключевые показатели прогнозной оценки финансовой устойчивости компании.

Таблица 3

Ключевые показатели прогнозной оценки финансовой устойчивости компании

Показатель	Формула расчета
Коэффициент автономии (коэффициент финансовой независимости)	$k_{E/A} = \frac{E}{A},$ (4) где: <i>E</i> – собственный капитал компании; <i>A</i> – совокупные активы
Финансовый рычаг	$DF = \frac{D}{E},$ (5) где: <i>D</i> – заемный капитал компании
Коэффициент финансовой зависимости	$k_{D/A} = \frac{D}{A},$ (6)
Коэффициент покрытия процентов прибылью	$k_{EBIT/IE} = \frac{EBIT}{IE},$ (7) где: <i>EBIT</i> – прибыль до выплаты налогов и процентов, <i>IE</i> – выплачиваемые проценты

Следует отметить, что основным источником для оплаты долгов компании является операционная прибыль и ее любые уменьшения сигнализируют о возникающих затруднениях у компании. Чем выше значение коэффициента покрытия процентов прибылью, тем более устойчиво компания. Высокий коэффициент означает возможности возврата кредитов и низкую

вероятность банкротства. Неустойчивое финансовое состояние компаний ведет непосредственно к банкротству [4, с. 135].

Изучение и прогнозирование финансового состояния компании с целью раннего обнаружения признаков кризисного развития, вызывающих угрозу экономической безопасности компании [10, с. 90]. При обнаружении существенных отклонений в финансовой деятельности компании выявляются масштабы угроз и выбор системы экономической безопасности компании. Основные угрозы экономической безопасности представляют собой финансовые угрозы предприятия. Поэтому, разработка финансовой стратегии компании должна быть, прежде всего, направлена на нейтрализацию возможных угроз и потерь [3, с. 98]. Первоначально необходимо определить срок разработки финансовой стратегии. Далее, определить цели и задачи разработки данной стратегии. При долгосрочной финансовой стратегии *LFS* описываются принципы образования и использования доходов, потребности в финансовых ресурсах и источниках их формирования. При краткосрочной финансовой стратегии *SFS* подробно прописывается долгосрочная стратегия и её текущее управление финансовыми ресурсами. Долгосрочные и среднесрочные финансовые стратегические планы на 3–5 лет формируются в агрегированном виде, а краткосрочные финансовые планы на год прорабатываются с большой степенью детализации [7, с. 136].

Библиографический список

1. *Абрютина М. С., Грачев А. В.* Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. М.: Дело и сервис, 2016. 272 с.
2. *Авдеева П. А.* Эффективные системы управления на предприятии // Финансовый менеджмент. 2016. № 2. С. 34–39.
3. *Богомолов В. А., Эриашвили Н. Д., Барикаев Е. Н.* Экономическая безопасность: учебное пособие для студентов вузов / под ред. В. А. Богомолова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. 295 с.
4. *Демин С. П.* Финансовый анализ: учебник. М.: ЮНИТИ, 2017. 266 с.
5. *Елистратова М. И.* Основы управления финансами: учебник. М.: Инфра-М, 2017. 259 с.
6. *Иванов С. А., Мартышевская А. В.* Система экономической безопасности организации: структура и основные функциональные направления // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. 2015. № 2. С. 95–100.
7. *Лелюхин С. Е., Коротченков А. М., Данилова У. В.* Экономическая безопасность в предпринимательской деятельности: учебник. М.: Проспект, 2016. 336 с.
8. *Нестерова О. Д.* Предприятие и его структура: учебник. М.: Экономика, 2017. 118 с.
9. *Орлова В. Б.* Экономика и результаты деятельности предприятия: учебник. М.: ПРИОР, 2017. 276 с.
10. *Суглобов А. Е., Хмелев С. А., Орлова Е. А.* Экономическая безопасность предприятия: учебное пособие для студентов вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. 271 с.
11. *Тимофеев Г. Г.* Управление финансовыми рисками в системе экономической безопасности. СПб.: Юрайт, 2013. 416 с.

УДК 338.242
ББК 65.290

А. С. Лифшиц, М. В. Сызганов

ЦЕЛЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ НА РАЗНЫХ СТАДИЯХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

В статье раскрываются актуальность и результаты дифференциации целевых показателей – инструментов оценки деятельности предприятий машиностроения с учетом стадии и фазы жизненного цикла. Объект исследования – предприятия машиностроения Ивановской области с фокусировкой на вид экономической деятельности «Производство машин и оборудования, не включенных в иные группировки».

Ключевые слова: стадия жизненного цикла предприятия, фаза жизненного цикла предприятия, оценочный инструмент, разновременная оценка, целевые показатели.

A. S. Lifshits, M. V. Syzganov

TARGET PERFORMANCE INDICATORS OF MECHANICAL ENGINEERING ENTERPRISES AT DIFFERENT STAGES OF THE LIFE CYCLE

The article reveals the relevance and results of differentiation of target indicators – tools for assessing the activities of mechanical engineering enterprises, taking into account the stage and phase of the life cycle. The object of the research is mechanical engineering enterprises of the Ivanovo region with a focus on the type of economic activity «Production of machinery and equipment not included in other groups».

Key words: stage of the life cycle of the enterprise, phase of the life cycle of the enterprise, assessment tool, multi-time assessment, target indicators.

Важнейшим свойством сложных социально-экономических систем, к которым на микроэкономическом уровне относятся предприятия и организации, является целенаправленность.

Сердцевиной целевого управления, его системообразующим элементом является оценка по степени достижения поставленных целей. Она включает в себя определение в логической последовательности целей, целевых показателей, стандартов, дифференцированных по уровню требований к результативности и эффективности, масштабов отклонений от стандартов и плановых значений показателей.

Оценка по степени достижения целей выполняет диагностическую, ориентирующую и регулировочную функции. Значимость этих функций существенно возрастает в системе антикризисного управления предприятиями. Неэффективная диагностика, выбор направления развития, регулирование в условиях реального или потенциального кризиса создают значимые угрозы деятельности предприятия в настоящем или будущем.

Следует признать, что на отечественных промышленных предприятиях, в т. ч. машиностроительных, не сформировалась оценка по степени достижения целей, позволяющая предотвратить, или создать предпосылки для ослабления и разрешения кризисов с учетом стадии и фазы жизненного цикла организации. Отечественные и зарубежные системы целевой оценки (начиная от системы бездефектного труда до системы сбалансированных показателей) не учитывают влияние ситуации на подбор, разработку, приоритетность и выбор целевых показателей, не обеспечивают реальной статической и динамической сбалансированности оценочных индикаторов, не носят предупреждающего и предвосхищающего характера. Во всех системах целевой оценки отсутствует опора на измерение экономического потенциала (в т. ч. его важнейших составляющих – производственного и коммерческого потенциала).

Несовершенство систем целевой оценки непосредственно связано с недостаточной разработкой теории и методологии проблемы разработки и использования оценочного инструментария в системе антикризисного управления предприятиями.

Необходимо, чтобы оценка по степени достижения целей была гибкой, учитывала стадию и фазу жизненного цикла предприятия, релевантные параметры хозяйственной ситуации, превентивной (опережающей) – опиралась на оценку тенденций развития предприятия, сбалансированной – сочетающей ориентацию на приоритеты развития и сохранение экономического потенциала и социального капитала предприятия.

В силу того, что данная задача не решена в теории, методологии и на практике, а потребность ее решения нельзя недооценивать, актуальность принятого исследования очевидна. Вследствие кризисного состояния многих отечественных машиностроительных предприятий оценка по степени достижения целей рассматривается как инструмент антикризисного управления.

В экономической литературе последних десятилетий (начиная с 80 гг. XX века) уделяется большое внимание проблемам антикризисного управления и оценке по степени достижения целей.

Общие вопросы антикризисного управления методологического характера разрабатывались такими отечественными и зарубежными учеными как А. Г. Аганбегян [1], С. Ю. Глазьев [8], Э. М. Коротков [4], И. Ансофф [3] и др. Теория антикризисного управления предприятиями формировалась В. М. Распоповым, В. В. Распоповым [14], А. Н. Ряховской [15], И. Адизесом [2], Х. Виссемой [6], Н. Томом [17].

Теория оценки эффективности управления по степени достижения целей разрабатывалась Е. Г. Гинзбургом [7], М. И. Кругловым [11], А. С. Лифшицем [12], Р. Капланом и Д. Нортоном [10] и др.

Вместе с тем у оценки по степени достижения целей есть оппоненты, среди которых следует выделить Э. Деминга [9], М. Бакингема и Э. Гуделла [5]. Владение инструментарием измерения и оценки производственного и коммерческого потенциалов позволяет достойно ответить на нигилистический вызов Эдвардса Деминга. Э. Деминг доказывал отсутствие необходимости использования количественных целей для менеджеров в стабильных и нестабильных системах. «Если система стабильна, то нет смысла использовать конкретную цель. Вы все равно получите только то, что может дать система. Цель, лежащая за границами возможностей системы, недостижима. Если же ваша система нестабильна, то снова нет смысла задавать цель. Невозможно узнать, на что способна система» [9, с. 85].

Отказ от постановки целей в стабильной ситуации с неизбежностью ведет к недоиспользованию потенциала системы. В нестабильной ситуации цели также необходимы как ответ на вызов сложившимся обстоятельствам.

Мнение М. Бакингема и Э. Гуделла о том, что цели не являются двигателем эффективности, а ее прогнозом, а целеполагание должно быть заменено текущим мониторингом ситуации и оперативной согласованностью действий сотрудников [5, с. 73, 81] неизбежно понизит потенциал получения масштабных и, прежде всего, новых конечных результатов.

Принципиальное значение для исследований в области антикризисного управления имеет теория жизненного цикла организации (И. Адизес [2], Ю. В. Яковец [19], Г. В. Широкова [18], Л. Е. Грейнер [21], Г. Липпит [22], Э. Фламгольц [20] и др.). Разработанные в рамках этой теории экономические и организационно-управленческие модели позволяют увидеть особенности и риски стадий жизненного цикла организации (предприятия), совершенствовать диагностику развития предприятий. Однако аналогия между жизненным циклом организации и отдельного человека не является обоснованной. Некорректным представляется противопоставление между управляемостью и гибкостью по мере взросления организации.

При достаточно большом объеме научных трудов, посвященным различным аспектам поставленной проблемы, остаются недостаточно изученными:

- стадии и фазы развития предприятия в условиях кризиса;
- дифференциация диагностических критериев идентификации стадии (фазы) развития предприятия;
- особенности формирования системы целевых показателей и масштабов отклонений разной размерности в условиях кризиса и бескризисного развития (при возможном наступлении кризисных состояний).

Этим аспектам проблемы уделено основное внимание в статье.

Функционирование и развитие промышленных предприятий, как и любых других социально-экономических систем, в определенные периоды сопровождается кризисными явлениями, процессами и состояниями. Наблюдается известная цикличность в деятельности промышленных предприятий – от зарождения до распада. Ю. В. Яковец под жизненным циклом системы понимает период от ее зарождения до гибели, различая внутреннее латентное развитие, утверждение, распространение, зрелость (полное проявление присущей системе черт), дряхление и отмирание, реликтовое существование в виде отдельных трансформированных осколков [19, с. 5].

Естественно, что кризисы представляют собой часть жизненного цикла. Однако понимание их роли (социальной и экономической) будет искаженным при упрощенном на взгляд на жизненный цикл предприятий и организаций. Такой упрощенный взгляд проявляется в буквальной аналогии жизненного цикла организации и жизненного цикла человека. Между тем заслуживает внимание мнение Г. Липпита и У. Шмидта о том, организационный возраст и стадии жизненного цикла организации слабо связаны друг с другом [22]. Д. Миллер и П. Фрейзен обращали внимание на то, что стадии жизненного цикла организации не связаны друг с другом в детерминированной последовательности [23]. Кроме того, в отличие от человеческой жизни возможно возрождение организаций.

Представляется необходимым уточнить классификацию кризисов по критерию «масштаб», показав соотношение между системным и стратегическим кризисом.

Системным кризисом называется ситуация, когда система теряет внутренние потенции развития, адаптации, выбора решений и способности к адекватной реакции на окружающие явления. Понятие стратегического кризиса шире понятия потенциального кризиса. Это связано с необходимостью достижения стратегических целей не только в будущем, но и в настоящем. Системный кризис шире стратегического, т. к. означает невозможность достижения не только стратегических, но и оперативных и тактических целей организации.

По нашему мнению, стратегический кризис означает невозможность достижения стратегических целей организации в настоящем или будущем вследствие обесценения стратегии развития или ее отсутствия, что находит свое проявление в недостаточности или невостребованности части экономического потенциала и/или социального капитала. Таким образом, стратегический кризис может быть как реальным, так и потенциальным. Потенциальный кризис упущенной выгоды может перерасти в реальный кризис экономических ущербов и убытков.

Стадии жизненного цикла предприятия необходимо объединить в две группы: стадии прогресса и стадии регресса. К стадиям прогресса относятся кризисное, антикризисное бескризисное развитие. Стадии регресса – предкризисное развитие, деградация и упадок.

Кризисное развитие – непоследовательное и противоречивое преодоление кризисных явлений. Антикризисное развитие – последовательный и системный выход из кризисной ситуации на основе развития экономического потенциала предприятия и повышения степени его использования.

Антикризисное развитие предприятий как понятие и явление не должны подвергаться сомнению исходя из того, что любое развитие является антикризисным, носит превентивную, профилактическую функцию. Антикризисное управление необходимо всегда, на всех стадиях жизненного цикла организации, а антикризисное развитие представляет собой отдельную стадию с особыми характеристиками. Эти характеристики заключаются в скорости и системности выхода из кризисной ситуации, а не в самом наличии позитивных кризисов, дающих импульс развитию.

Стадии кризисного и антикризисного развития можно подразделить на фазы. Если кризисное развитие характеризуется отсутствием надежного направления позитивных изменений (позитивные изменения показателей трансформируются в негативные величины, и наоборот), то предприятие находится в фазе неустойчивого кризисного развития. Если происходит медленное углубление кризиса, сопровождаемое отдельными позитивными явлениями, то следует констатировать фазу фрагментарного слабоуправляемого кризисного развития. Антикризисное развитие подразделяется на последовательное (невысокий темп и непрерывное позитивное направление развития) и ускоряющееся (высокий темп позитивных изменений при допустимой вариабельности).

Отметим необходимость выделения предкризисной стадии. В отличие от стагнации для нее характерно медленное ухудшение экономического состояния предприятия в среднесрочном периоде.

Дифференциация стадий развития предприятия может проводиться не только на основе определения уровня, прироста и степени использования экономического потенциала предприятия, но и с использованием масштабов допустимых, предупредительных и критических отклонений от стандартов наивысшей экономической эффективности и результативности.

Следует отметить необходимость применения при формировании системы оценки по степени достижения целей не только целевого, но и ресурсно-целевого подходов. Как целевой, так и ресурсно-целевой подход, следует рассматривать как комбинирование элементного, интегративного, коммуникативного и исторического аспектов системного подходов. Целевой подход предполагает разработку и обоснование систем целей и целевых показателей предприятия. Ресурсно-целевой подход является развитием целевого подхода. А. С. Лифшиц пришел к выводу о том, что ресурсно-целевой подход характеризуется одновременным учетом (в статике и динамике) состава и существенных характеристик целей предприятия, с одной стороны, и количества и качества ресурсов – с другой стороны. Цели отличаются своим масштабом, сроком реализации, сложностью, уровнем новизны, мотивационным потенциалом, а эффективное достижение целей требует наличия и приведения в действие адекватных им ресурсов [13, с. 11].

Ресурсно-целевой подход в отличие от теории ограничений требует разграничения критических факторов и узких мест (ограничений).

Критический фактор отличается от ограничения определяющей ролью в достижении конкретной цели. Узкое место только ограничивает степень достижения целей. В силу этого снятие ограничения не способно обеспечить качественный прорыв в постановке целей и выход на мировой уровень достижений без приведения в действие позитивного критического фактора и нейтрализации негативного критического фактора. Позитивный критический фактор – фактор, при отсутствии которого невозможно достижение конкретной цели предприятия. Негативный критический фактор – фактор, действие которого обуславливает невозможность достижения одной или нескольких целей предприятия. Позитивный критический фактор всегда является элементом внутренней среды предприятия (например, прогрессивные технологические возможности оборудования, уникальные компетенции ведущих специалистов, новая передовая технология). В отличие от него негативный критический фактор может быть и элементом внешней среды предприятия (отставание роста цен на продукцию обрабатывающей промышленности по сравнению с ростом цен на сырье, материалы и топливно-энергетические ресурсы).

Следует различать диагностические и оценочные критерии на каждой стадии развития предприятия.

Диагностические критерии выполняют функцию распознавания состояния объекта или процесса, оценочные критерии должны иметь четкую целевую ориентацию.

Критерием деградации экономического потенциала следует признать нахождение большинства значимых целевых показателей в зоне критических отклонений. Для кризисного развития характерно нахождение значений части значимых целевых показателей в зоне критических отклонений, а части – в зоне предупредительных отклонений. При этом, хотя бы по одному из показателей, значения которого находятся в зоне предупредительных отклонений, наблюдается положительная динамика. Критерий антикризисного развития – активный (интенсивный) переход значений целевых показателей из зоны критических отклонений в зону предупредительных отклонений и из зоны предупредительных отклонений в зону допустимых отклонений.

Для выполнения диагностической функции масштабы отклонений должны охватывать период не менее 2–3 лет.

В упрощенном виде для диагностики кризиса достаточно выявление устойчивой негативной тенденции на основе анализа динамики важнейших показателей хозяйственной деятельности (выручка от продаж, чистая прибыль, собственный капитал, чистый оборотный капитал, показатели дефицитности или состояния ресурсной базы предприятия).

Оценочные критерии могут быть экспрессивными, пролонгированными и опережающими. Особое значение экспрессивные критерии имеют на стадиях кризисного развития, деградации и упадка. Роль пролонгированных критериев возрастает и при наличии явного прогресса в развитии предприятия. Пролонгированными являются критерии экономической эффективности. Набор опережающих критериев дифференцирован в зависимости от стадии развития предприятия. При кризисном развитии крайне важно сохранить выгодных постоянных клиентов, при антикризисном и бескризисном развитии – сочетать сохранение постоянных клиентов с привлечением новых. По мере выхода из кризиса предприятие может устанавливать амбициозные показатели, связанные с выпуском эксклюзивной продукции, в т. ч. мирового уровня.

Экспрессивная оценка осуществляется на данный момент времени или за краткосрочный период деятельности (не более года). Пролонгированная оценка обобщает результаты деятельности за среднесрочный или долгосрочный период. Опережающая оценка – определение и интерпретация вероятности перехода значений целевых показателей в критически опасное для деятельности предприятия состояние движения «на красный свет» (или возможности прорыва, преодоления кризисного состояния).

Одной из наиболее популярных систем оценки по степени достижения целей является система сбалансированных показателей (BSC), которую можно рассматривать как развитие системы управления по целям (MBO).

В BSC в отличие от MBO четко разграничиваются цели и целевые показатели. Однако имеется ряд значимых недостатков.

В BSC не проработана технология многоальтернативного выбора целевых показателей исходя из поставленных целей с учетом ситуации. Между тем само разграничение цели и целевого показателя создает предпосылки для осуществления такого выбора.

Система сбалансированных показателей является сбалансированной в основном по названию, а не по существу. Невозможно, расширив перечень целевых показателей, сгруппировав их в перспективы «Финансы», «Клиенты», «Процессы», «Обучение и рост» или «Потенциал», претендовать на формирование такого системного признака как сбалансированность. При этом необходимо различать статическую и динамическую сбалансированность.

Серьезным недостатком системы BSC является отсутствие системы одновременных оценок деятельности предприятия и его структурных подразделений по степени достижения целей. Речь идет об экспрессивных, пролонгированных (накопленных, кумулятивных) и опережающих оценках.

Существует определенная логика развития оценки по степени достижения целей в зависимости от стадии жизненного цикла предприятия. На стадии упадка целевые показатели ориентируют на снижение убыточности, в т. ч. счет привлечения новых крупных рентабельных клиентов. На стадии деградации появляется ориентация на удержание рентабельных крупных клиентов, расширяется число показателей, оценка начинает носить не только текущий, но и пролонгированный и опережающий характер. На стадии кризисного развития определяется целевой показатель роста чистой прибыли

(снижения убытков), в число приоритетных в зависимости от текущей ситуации включаются рост производительности труда или снижение материалоемкости (рост материалоемкости). Снижение затрат на рубль товарной продукции на стадиях упадка, деградации и кризисного развития рассматриваются как фактор улучшения финансового состояния предприятия (в показатель заложен искажающий эффект снижения себестоимости, но он не имеет значения с позиции снижения убытков или роста прибыли предприятия). На стадиях предкризисного и антикризисного развития предпочтительнее установить предельное значение себестоимости производства и реализации продукции, услуг, работ (на этих стадиях появляется больше возможностей фокусирования внимания на повышении эффективности производственно-коммерческой деятельности). На стадии антикризисного развития (даже в фазе эффективного накопленного экономического потенциала) не стоит задача минимизации удельной себестоимости продукции. Это объясняется не только масштабностью целей, требующих значительных текущих и инвестиционных затрат, но и актуальной возможностью усиления внутренней и внешней корпоративной ответственности.

На стадии кризисного развития ведется поиск приемлемого соотношения между удержанием постоянных клиентов и привлечением новых клиентов. На стадии антикризисного развития рекомендуется активность, как по удержанию постоянных клиентов, так и привлечению новых в силу роста маркетингового потенциала предприятия. Начиная со стадии антикризисного развития, временной диапазон ряда целевых показателей увеличивается до 3 лет, что связано со снижением неопределенности и увеличением масштаба деятельности предприятия.

В системе оценочных целевых показателей присутствует несколько динамических соотношений, причем некоторые из них нарушают сложившиеся традиционные представления. К таким соотношениям относятся опережение роста средней зарплаты над ростом производительности труда, опережение роста основных производственных фондов над ростом продаж (соотношение рекомендуется использовать на стадиях предкризисного и бескризисного развития). Это объясняется компенсационными возможностями предприятий на данных стадиях развития. Также мною предлагается на стадиях предкризисного и бескризисного развития ориентация на опережающий рост разработок и нематериальных активов по сравнению с ростом основных производственных фондов.

Соотношение темпов роста производительности труда и среднемесячной зарплаты (кроме стадии деградации) следует отнести не только к экспрессивным, но и пролонгированным показателям (необходимо выйти за пределы годовой оценки, расширив ее горизонт до 3–5 лет). В определенные годы рост зарплаты для обеспечения мотивационного эффекта и решения социальных задач может опережать рост производительности труда. Потери собственников могут быть компенсированы за счет других источников роста прибыли и снижения себестоимости продукции.

Разграничение среди оценочных показателей критериальных показателей и показателей – ограничений создает предпосылки для придания оценке по степени достижения целей сбалансированный и непрерывно-последовательный характер.

В кризисных условиях может быть определен критический показатель. В. А. Скулин дал определение критического показателя как показателя,

от достижения которого зависит существование организации и реализации ее основных целей в экстремальных ситуациях (например, рост производительности труда в условиях острого дефицита трудовых ресурсов, сокращение дебиторской задолженности при угрозе банкротства предприятия) [16, с. 179]. Критический показатель корректно рассмотреть как форму критического фактора. При неудовлетворительных значениях критический показатель представляет собой негативный критический фактор – результат, при удовлетворительных и более высоких величинах он должен рассматриваться как позитивный критический фактор – результат. Позитивному или негативному критическому фактору – результату соответствует позитивный или негативный критический фактор – ресурс.

Таким образом, критические факторы подразделяются на критические факторы – результаты и критические факторы – ресурсы.

В табл. 1 приведены критические показатели развития ключевых ивановских предприятий машиностроения.

Таблица 1

Критические показатели развития ивановских предприятий машиностроения

Предприятие	Критический показатель развития
ООО «Профессионал»	Рентабельность активов
ООО «Ивановский станкостроительный завод»	Скорость выведения новой продукции на рынке
ООО «ИМЗ “Автокран”»	Удельные управленческие расходы (отношение управленческих расходов к выручке)
АО «Завод им. Г. К. Королева»	Конкуренентоспособность продукции в сравнении с иностранными производителями
АО «ПСК»	Прирост выпуска новой и модернизированной продукции

При отборе оценочных показателей они отделяются от аналитических, с учетом стадии и фазы жизненного цикла подбирается адекватный состав уровневых и приростных показателей, формируется перечень опережающих показателей и динамических соотношений. Для измерения производственного и коммерческого потенциалов показатели подразделяются на первичные, вторичные и прочие. Производственный и коммерческий потенциалы определяются с использованием только первичных показателей.

Среди опережающих показателей для кризисных предприятий особое значение имеют привлечение новых и сохранение старых рентабельных клиентов, время разработки, освоения производства и вывода новой продукции на рынок, прирост нематериальных активов. Для бескризисных предприятий приоритетными являются такие опережающие показатели как превышение темпа роста объема исследований и разработок над темпами роста затрат на обучение персонала, приобретение нематериальных активов, темпов ввода нового оборудования, удельный вес или прирост выпуска продукции мирового уровня.

Ряд показателей одновременно являются экспрессивными и пролонгированными. К таким показателям относятся показатели экономической эффективности.

Таким образом, разграничение показателей по видам создает предпосылки для непрерывного стратегического управления на предприятиях, в т. ч. и антикризисного. Важнейшей характеристикой непрерывного стратегического управления согласованность между долгосрочными и текущими результатами деятельности предприятий, разрешение вечной проблемы «заедания будущего и упущенных шансов в настоящем».

Проведенное исследование показало, что большинство машиностроительных предприятий Ивановской области находятся на стадии кризисного развития. Результаты экспресс-диагностики на основе динамики трех важнейших показателей (выручки, чистой прибыли, собственного капитала) позволили выявить разнообразие ситуаций на машиностроительных предприятиях Ивановской области – от бескризисного развития до комбинированного («мозаичного») кризисного развития при наличии промежуточных стадий и фаз – неустойчивого кризисного развития и медленного антикризисного развития. На бескризисно развивающихся предприятиях одновременно растут выручка, чистая прибыль и собственный капитал. К таким предприятиям относятся ООО «Профессионал», ООО «Нейрософт», ООО «Кинешма Аутомотив Компонетс».

К медленно антикризисно развивающимся предприятиям отнесены ЗАО «Электроконтакт» и ОАО «Ивэнергомаш». Несмотря на колебания выручки, на этих предприятиях устойчиво растет собственный капитал, за 2015–2019 гг. предприятия не попали в зону экономических убытков, снижение чистой прибыли сменялось ее ростом.

В фазе «неустойчивого кризисного развития» находится ООО «Ивановский станкостроительный завод». Об этом свидетельствуют резкие колебания значений выручки и чистой прибыли, формирование в 2019 г. убытков. В то же время величины собственного капитала за 2017–2019 гг. являются относительно стабильными, и позволяющими ООО «Ивановский станкостроительный завод» проводить активную деятельность (тем более, с учетом возможностей поддержки со стороны головной компании «Стан»).

Два предприятия – АО «ПСК» и ООО «ИМЗ “Автокран”» развиваются крайне неуверенно и хаотично. Анализ данных позволил выявить лишь отдельные достижения, сочетающиеся с экономическими провалами. В АО «ПСК» в 2019 г. выросла выручка и снижены убытки. В ООО «ИМЗ “Автокран”» за 2017–2019 гг. выручка выросла в 5,5 раз, но стремительно снижается собственный капитал. В то же время относительным позитивным результатом можно считать сочетание в 2019 г. размеров убытков и прирост основного капитала на 15,2 млн р., получение результатов исследований и разработок в размере 13,9 млн р., начальное приобретение нематериальных активов (в 2018 г. величина нематериальных активов равнялась 72 тыс. р., а в 2019 г. – 747 тыс. р.). Однако в целом такое развитие крайне опасно и может с течением времени трансформироваться в деградацию.

Необходимо отметить, что опасность кризиса существует и на сильных предприятиях машиностроения. Ограничениями развития ООО «Профессионал» являются невысокая скорость оборота оборотных средств, отрицательная величина финансового рычага, обусловленная не только процентами за кредит, но и низкой рентабельностью капитала из-за предельно малой наценки к перепродаваемой спецтехнике. Не случайно за 2019 г. объем краткосрочных кредитов, взятых предприятием сократился с 432 млн р. до 24 млн р.

К отрицательным экономическим явлениям следует отнести отсутствие результатов исследований и разработок. Такое положение не соответствует задаче ускорения поставки экспортной продукции на европейские рынки, которое поставило руководство ООО «Профессионал».

Не должно успокаивать доминирование на рынке отечественного навесного оборудования. На предприятии признают возможность прихода сильных иностранных предприятий-аналогов на Российский рынок. Очевидно, перед предприятием в перспективе встанет дилемма: оставаться в рамках традиционной бизнес-модели перепродажи специальной техники и производства навесного оборудования при расширении линейки производимых и продаваемых товаров, создания новых марок ковшей и грейферов или интенсивной диверсификации деятельности. ООО «Профессионал» с 2017 г. выпускает сверхпрочные кузова для карьерных самосвалов. В то же время на предприятии не рискуют поставить задачу создания конкурентоспособных экскаваторов или иной техники.

В АО «Завод им. Г. К. Королева» критическим показателем является конкурентоспособность продукции в сравнении с иностранными производителями. Предприятие в основном выдерживает конкуренцию с фирмами из дальнего зарубежья в силу того, что импортные машины, превосходя отечественные по производительности в 1,3–1,7 раза, стоят дороже в 1,8–2 раза. Для усиления своих конкурентных позиций в 2020 г. предприятие заключило дополнительный договор с Росагролизингом, позволяющим предоставлять клиентам существенные скидки к ценам на машины оборудование. В результате объем заказов 2020 г. превзошел в 1,5 раза аналогичный показатель 2018 г. Однако в целом экономическое и финансовое состояние предприятия остается неустойчивым.

Изменение структуры инвестиций в сторону приоритетного финансирования собственных разработок и обучения персонала при наличии финансовых возможностей или прирост нематериальных активов даже в условиях явной ограниченности финансовых средств (например, у АО «ПСК») создают предпосылки для роста инновационной активности ивановских машиностроительных предприятий. Пути улучшения финансового состояния различны. Для АО «ПСК» чрезвычайно значимо сокращение дебиторской задолженности, ООО «Ивановский машиностроительный завод “Автокран”» – снижение управленческих расходов, ООО «Профессионал» – наращивание экспортных поставок и прирост выпуска продукции мирового уровня (кузова для карьерных самосвалов, ковши скальные, мегарыхлители).

Однако для последовательного преодоления кризисных ситуаций в условиях острой конкурентной борьбы и роста цен на сталь в конце 2020 г. требуется важнейшее внешнее условие – увеличение спроса. С этих позиций более четкие перспективы видны у ООО «Ивановский завод “Автокран”» и АО «Завод им. Г. К. Королева». Первое предприятие обладает экспортным потенциалом, а второе способно эффективно конкурировать с иностранными производителями на отечественном рынке машин и оборудования для первичной подготовки льна к прядению.

В табл. 2 приведены оценочные показатели деятельности ООО «Профессионал» на среднесрочный период с подразделением его на 2021–2022 гг. и 2023 гг. По результатам сценарного прогнозирования наиболее сложные условия деятельности и меньшие возможности для развития предприятия будут существовать в 2021–2022 гг.

Таблица 2

Значения целевых показателей ООО «Профессионал» на 2021–2023 гг.

№	Показатель	Ед. изм	Тип и вид показателя	Значение показателя 2021/2023 гг.
1	Прирост выпуска ковшей для внутреннего рынка	шт.	А* К*	132/139
2	Прирост выпуска ковшей для внешнего рынка	шт.	А К	60/64
3	Прирост выпуска кузовов карьерных самосвалов для внутреннего рынка	шт.	А К	16/18
4	Прирост выпуска кузовов карьерных самосвалов для внешнего рынка	шт.	А К	10/13
5	Прирост выпуска продукции мирового уровня	тыс. р.	А К	25600/27400
6	Выручка от продаж	млн р.	А К	6426/6702
7	Чистая прибыль	млн р.	А К	262/259
8	Экономия тепловой и электрической энергии	тыс. р.	А Ф*	24700/21500
9	Доля на отечественном рынке навесного оборудования	%	В* К	67/65
10	Прирост производительности труда (в сопоставимых ценах)	тыс. р.	В Э*	417/337
11	Прирост коэффициента оборачиваемости оборотных средств	раз	В Э	0,07/0,12
12	Рентабельность капитала	%	В Ф	6,6/7,1
13	Прирост потенциала увеличения прибыли от продаж	млн р.		9500 (2023 г.)
14	Удельный вес крупных клиентов в поставках продукции	%	С К	57/60
15	Соотношение роста производительности труда и средней зарплаты		В Э Л	1,13/1,41 1,07/1,16
16	Среднемесячная зарплата	тыс. р.	В Э	25000/29000
17	Ввод нового оборудования	млн р.	С Р	100/132
18	Нематериальные активы	млн р.	С Р	17,5/26
19	Объем исследований и разработок	млн р.	С Р	7/24
20	Затраты на обучение персонала	млн р.	С Р	10,5/18

А, В, С – первая, вторая и третья группа показателей (первичные, производные, опережающие)

Э – экспрессивный показатель

Л – пролонгированный показатель

К – показатель конкурентоспособности

Ф – финансовый показатель

Э – показатель экономической эффективности

Р – показатель развития предприятия

Однако для последовательного преодоления кризисных ситуаций в условиях острой конкурентной борьбы и роста цен на сталь в конце 2020 г. требуется важнейшее внешнее условие – увеличение спроса. С этих позиций более четкие перспективы видны у ООО «Ивановский завод “Автокран”» и АО «Завод им. Г. К. Королева». Первое предприятие обладает экспортным потенциалом, а второе способно эффективно конкурировать с иностранными производителями на отечественном рынке машин и оборудования для первичной подготовки льна к прядению.

Оценка по степени достижения целей как инструмент антикризисного управления может и должна использоваться как база оценки деятельности конкретных представителей управленческого персонала в системах аттестации и материального стимулирования. В этом видится дальнейшее логическое продолжение проведенного исследования.

Библиографический список

1. *Аганбегян А. Г.* Кризис: беда и шанс для России. М.: АСТ; Астрель, 2009. 285 с.
2. *Адизес И.* Управление жизненным циклом корпорации: пер. с англ. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. 512 с.
3. *Ансофф И.* Новая корпоративная стратегия: пер. с англ. СПб.: Питер, 1999. 416 с.
4. Антикризисное управление: учебник. 2-е изд., доп. и перераб. / под ред. проф. Э. М. Короткова. М.: ИНФРА-М, 2010. 620 с.
5. *Бакингем М., Гуделл Э.* Это так не работает! Почему большинство управленческих подходов неэффективны и что с этим делают смелые руководители: пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2020. 314 с.
6. *Виссема Х.* Каким образом предвидеть и предотвратить «движение на красный свет» // Менеджмент в России и за рубежом. 1999. № 2. С. 3–22
7. *Гинзбург Е. Г.* Законы и методология организации производственных систем: учеб. пособие. Иваново: Иван. гос. ун-т, 1988. 68 с.
8. *Глазьев С. Ю.* Антикризисные меры: просчеты, выводы, предложения // Экономическая наука современной России. 2009. № 2. С. 45–62.
9. *Деминг Э.* Выход из кризиса: Новая парадигма управления людьми, системами и процессами: пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2019. 417 с.
10. *Каплан Р., Нортон Д.* Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию: пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. 320 с.
11. *Круглов М. И.* Комплексные системы повышения эффективности производства и качества работы в легкой промышленности. М.: Легпромбытиздат, 1986. 113 с.
12. *Лифшиц А. С.* Развитие фирмы: ресурсно-целевой подход. Иваново: Иваново, 2006. 112 с.
13. *Лифшиц А. С., Ануфриева Е. В.* Развитие промышленных предприятий: подходы, направления и инструментарий // Предпринимательство. 2014. № 4. С. 6–17.
14. *Распопов В. М., Распопов В. В.* Превентивное антикризисное управление: учебное пособие. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2016. 432 с.
15. *Ряховская А. Н., Кован С. Е.* Трансформация антикризисного управления в современных экономических условиях монография. М.: ИНФРА-М, 2016. 157 с.
16. *Скулин В. А.* Контроллинг производственных результатов как инструмент управления промышленным предприятием // Современные технологии менеджмента и развитие управленческого персонала: сб. науч. ст. Иваново: Иван. гос. ун-т, 2006. С. 176–181.
17. *Том Н.* Управление изменениями // Проблемы теории и практики управления. 1998. № 1. С. 65–72.

18. Широкова Г. В., Меркурьева И. В., Серова О. Ю. Особенности формирования жизненных циклов российских компаний // Российский журнал менеджмента. 2006. Т. 4. № 3. С. 3–26.
19. Яковец Ю. В. История цивилизаций: учеб. пособие для студентов вузов гуманитарного профиля. М.: ВЛАДОС, 1997. 347 с.
20. Flamholtz E. G. Managing The Transition From An Entrepreneurship To A Professionally Managed Firm. San Francisco: Jossey-Bass, 1986.
21. Greiner L. E. Evolution and revolution as organizations grow // Harvard Business Review. 1972. № 50. P. 37–46.
22. Lippitt G. L., Schmidt W. A. Crisis in developing organization // Harvard Business Review. 1967. № 45. P. 102–112.
23. Miller D., Freisen P. A longitudinal study of the corporate life cycle // Management Science. 1984. № 30. P. 1161–1183.

УДК 65.290–2
ББК 65.290–80+65.9(2)

И. А. Сокова, А. Салл

АНАЛИЗ ЦЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ В ОБЛАСТИ КАЧЕСТВА НА СООТВЕТСТВИЕ ТРЕБОВАНИЯМ СТАНДАРТОВ

В статье рассматриваются материалы анализа системы управления качеством на предприятии и выявляются недостатки в формировании документа «Политика предприятия в области качества» в соответствии со стандартами ISO серии 9000.

Ключевые слова: система управления качеством, международные стандарты в области качества, анализ политики предприятия в области качества, недостатки документа.

I. A. Sokova, A. Sall

ANALYSIS OF THE COMPANY'S QUALITY OBJECTIVES FOR COMPLIANCE WITH THE REQUIREMENTS OF THE STANDARDS

The article examines the materials of the analysis of the quality management system in the enterprise and identifies shortcomings in the formation of the document «Enterprise Policy in the field of quality» in accordance with ISO 9000 standards.

Key words: quality management system, international quality standards, analysis of the company's quality policy, shortcomings of the document.

В рамках написания магистерской диссертации была проанализирована система управления качеством на одном из новых современных предприятий Ивановской области – ООО «Крестьянско-фермерское хозяйство “Шуйские ягоды”» (КФХ). Предприятие занимается выращиванием и продажей ягодной продукции (жимолости, малины, красной и черной облепихи, черноплодной рябины) напрямую из фермерского хозяйства потребителям, а также переработкой продукции – выпуском соков, морсов, джемов, а также производство масложировой, и ягодной начинки для крупнейших компаний России. Компания поставляет функциональные напитки для компаний с вредными условиями труда. Разработка продукта ориентирована на инновации, так гордостью компании является инновационный – «кедровое молоко» [2].

Сегодня КФХ «Шуйские ягоды» – это современное производство, находящееся в динамичном развитии, производящее высококачественные полезные для здоровья продукты с инновационным компонентом, сплоченная и квалифицированная команда и, конечно же, партнеры компании и постоянные клиенты.

Продукция компании представлена в крупных региональных и федеральных торговых сетях. География продаж охватывает более 40 российских регионов, ближнего и дальнего зарубежья.

Все имеют отличное качество и вкус, благодаря строгому контролю на этапах производственного цикла и высокому качеству сырья. Продукция КФХ «Шуйские ягоды» получила самые высокие оценки и на международных выставках.

© Сокова И. А., Салл А., 2021

Современное предприятие должно применять современные подходы к управлению качеством, поэтому анализу была подвергнута именно эта система [1]. В ходе оценки были проанализированы необходимые для этой деятельности документы: ГОСТ ISO 9001: 2015; Политика в области качества и безопасности пищевой продукции КФХ «Шуйские ягоды»; Система менеджмента качества КФХ «Шуйские ягоды»; Политика в области качества; Система менеджмента качества (СМК); ресертификационный аудит (Распоряжение о создании комиссии) КФХ «Шуйские ягоды»; План аудита КФХ «Шуйские ягоды»; ГОСТ ISO 9001:2015 Система менеджмента качества. Основные требования (пункт 1); ГОСТ Р ИСО 19011-20R Руководящие указания по аудиту систем менеджмента; Руководство по качеству КФХ «Шуйские ягоды»; Должностные инструкции.

В ходе анализа за основу были приняты требования, предложенные ISO 9001: 2015. Было выявлено, что, несмотря на внедрение на КФХ системы менеджмента качества, в ней существует ряд проблем:

- выполнение целей в области качества не на 100 %;
- отсутствие управления рисками;
- отсутствие планирования изменений.

Таблица 1

Оценка существующей системы менеджмента качества на предприятии по стандарту ИСО 9001:2015

Пункт стандарта	Наименование	Примечание
5.2	Политики в области качества	Осуществляется в соответствии со стандартом
6.2	Цели в области качества и планирование их достижения	Есть несоответствие со стандартом
6.3	Планирование изменений	Есть несоответствие со стандартом
7.1	Ресурсы	Осуществляется в соответствии со стандартом
7.5	Документированная информация	Осуществляется в соответствии со стандартом
8.1	Планирование и управление деятельностью на стадиях жизненного цикла продукции и услуг	Осуществляется в соответствии со стандартом
8.2	Требования к продукции и услугам	Осуществляется в соответствии со стандартом
8.5	Производство продукции и предоставление услуг	Осуществляется в соответствии со стандартом
8.6	Выпуск продукции и услуг	Осуществляется в соответствии со стандартом
9.2	Внутренний аудит	Осуществляется проведение аудита
9.3	Анализ со стороны руководства	Осуществляется в соответствии со стандартом

В таблице 1 представлена существующая система менеджмента качества на предприятии КФХ «Шуйские ягоды». Здесь отражены основные показатели системы. Далее представлена диагностика соответствия критериям стандарта (рис. 1), с помощью которых осуществляется деятельность и взаимодействие процессов.

Критерии оценки результативности системы менеджмента качества:

– Требования выполняются в полном объеме – 10-8 баллов;

– Требования выполняются, но есть несоответствие – 7-4 баллов;

– Требования в значительной степени не выполняются, выявлено более 5 несоответствий – 3-1 балл.

Критерии, по которым выявлены несоответствия – имеются недочеты в пункте «Цели в области качества и планирование их достижения». В частности, цели должны иметь измеримые, числовые показатели. Ответственными лицами за формулировку целей должны назначаться руководители разных уровней управления. На ежегодных собраниях цели должны представляться и согласовываться, включая сведения о мероприятиях, предпринимаемых в связи с выявленными недостатками и работ, выполненных с нарушением установленных требований.



Рис. 1. Диагностика соответствия СМК ООО КФХ «Шуйские ягоды» критериям стандарта ИСО 9001: 2015

Проведя анализ на предприятии КФХ «Шуйские ягоды» в отношении действующей системы менеджмента качества и требованиям стандарта, можно охарактеризовать ее как достаточно приемлемую. В отношении выявленных несоответствий пунктам стандарта, приведенных в таблице 1, и изложенных выше, предложены следующие действия:

– несоответствия по пунктам должны быть исправлены в соответствии с требованиями нового стандарта ISO 9001:2015 и в установленные сроки;

– корректирующие действия и мероприятия, направленные на корректировку регламентов «Цели в области качества»;

– обратить внимание на предупреждение ошибок, корректировок и несоответствий от установленных требований стандарта.

Далее приводится пример корректирующих действий, направленных на корректировку стратегического документа СМК – «Цели предприятия в области качества».

Для достижения 100 % результатов необходимо выполнить предложенные ISO 9001: 2015. Так, в новой редакции стандарта заявлено, что

организация должна планировать достижение целей качества, и они должны быть: а) измеримыми; б) конкретными; в) иметь временные рамки.

Чтобы улучшить процесс постановки задач в области предлагается реализовать механизм, показанный на рисунке 2. В нем представлены основные этапы постановки задач в области качества и порядок их реализации.

Первым шагом является структурирование целей качества. Чтобы сформулировать и определить сроки реализации конкретных задач в области качества, предлагается разделить задачи на следующие категории:

- 1) цели корпоративного управления;
- 2) цели по подразделениям;
- 3) цели по процессам;
- 4) цели по продуктам.

Далее следует использовать следующий алгоритм установления целей (рис. 2):



Рис. 2. Механизм установления целей в области качества

Цели качества на корпоративном уровне охватывают все предприятие, они являются важными компонентами стратегических целей. Эти цели должны быть представлены на корпоративном сайте предприятия, они должны быть прозрачными и понятными для каждого сотрудника.

Цели в области качества самого предприятия должны детализировать цели корпоративного управления; они должны иметь числовые Ответственными за постановку целей должны быть руководители отделов. На ежегодных совещаниях цели представляются и согласовываются с высшим руководством. В таблице 2 представлены предлагаемые целевые показатели на 2021 год.

Таблица 2

Цели предприятия в области качества на 2021 год (фрагмент)

Цель корпоративного управления	Цель по продукции	Измеряемый показатель	Значение показателя	Ответственные за достижение цели
Повышение доли новых заказчиков в общем объеме работ	Привлечение новых заказчиков	Количество проектов с новыми заказчиками	Не менее 2 в квартал	Руководители проектов
Сокращение числа претензий от заказчиков	Сокращение претензий от заказчиков	Количество официально выставленных претензий	Не более 1 на 10 проектов	Менеджер проекта
Сокращение затрат от заказчиков	Снижение стоимости работ на устранение выставленных претензий	Стоимость работ по устранению претензий	Не более 2 % от стоимости проекта	Менеджер проекта

Цели в области качества по подразделениям (таблица 3) должны детализировать цели иметь измеримые числовые показатели и более четко определять ответственных за реализацию цели.

Таблица 3

Цели в области качества по подразделениям на 2021 год (фрагмент)

Цель по процессам	Подразделение / Сотрудник	Измеряемый показатель	Значение показателя	Ответственные за цели
Повышение качества подготовки предложений по проектам	Руководитель маркетингового отдела	Повышение квалификации работников отдела	Не менее 2-х человек	Руководитель предприятия
Повышение количества заключенных контрактов	Руководитель планово-производственного отдела	Срок согласования проектов	Не более 3-х дней	Руководитель предприятия
Исполнение проектов в установленные сроки	Руководитель проекта	Доля выполненных в соответствии с планом	Не менее 90 %	Руководитель предприятия
Исполнение проектов с установленным бюджетом	Руководитель проекта	Стоимость работ на устранение претензий	Не более 3 % от проекта	Руководитель предприятия

Действия, направленные на достижение целей в области качества, следует понимать как средства, положенные в основу успешной деятельности предприятия.

Кроме того, когда во время мониторинга выясняется, что цели установлены неправильно (слишком высокие, или слишком низкие, или неадекватно),

или если необходимо изменить их формулировку, то цели качества следует обновить. После постановки целей, определения измеримых показателей и ответственных лиц следует установить сроки их выполнения.

Цели качества подразделений предприятия должны быть выполнены в течение периода, установленного для целей уровня самого предприятия. Частота анализа выполнения целей подразделения должна быть установлена раз в месяц: если оценка достижения цели что цель не достигнута, причины должны быть, а затем цель должна быть скорректирована с учетом всех выявленных проблем.

Последний шаг – документировать цели качества. Цели в области качества должны разрабатываться на основе требований, предъявляемым к ним стандартами ИСО серии 9000.

«Политика предприятия в области качества» должна быть документирована в положениях «Цели» и «План». Документация должна быть сделана один раз в год с подписями всех вовлеченных сторон.

Таким предлагаемый подход к постановке целей в области качества позволяет компании достигать 100 %, благодаря измеримости, гибкости и прозрачности целей и четко делегировать ответственность за их внедрение и систему документации.

В соответствии с целью исследования – анализ системы управления качеством на предприятии и разработка стратегии ее совершенствования – необходимо констатировать следующее.

1. Система управления качеством компании, или СМК, – это комплекс методического инструментария управления, положений, принципов и критериев, которые определены и контролируются собственниками этих компаний и реализуются менеджерами, которые разрабатывают и продвигают высококачественную продукцию/услуги, увеличивая, таким образом, доходность компании, повышая ее конкурентоспособность и имидж в рамках взаимодействия с потребителями. Представленное определение основано на ключевых положениях международных и российских стандартов качества, раскрывает ведущую роль руководителя в СМК с указанием места данной системы в общей стратегии компании.

2. Анализ на предприятии ООО КФХ «Шуйские ягоды» в отношении действующей системы менеджмента качества и соответствия ее требованиям стандарта, выявил несоответствия, в связи с чем были предложены следующие действия – несоответствия по пунктам должны быть исправлены в соответствии с требованиями нового стандарта ISO 9001:2015 и в установленные сроки.

3. Корректирующие действия и мероприятия должны быть направлены на корректировку регламентов «Цели в области качества» и «План качества»; при проведении корректировок необходимо опираться на приведенные требования и примеры (в виде фрагментов целей на 2021 год).

Библиографический список

1. Григорян Е. С., Яшин Н. С. Методические подходы к оценке результативности системы управления качеством // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2018. № 1 (70). С. 24–25.
2. Официальный сайт КФХ «Шуйские ягоды» [Электронный ресурс]. URL: <https://shuyagoda.ru> (дата обращения: 12.07.2020).

СОВРЕМЕННЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

УДК 338.12.017
ББК 65.050

И. В. Курникова, В. Э. Савин

ПРОБЛЕМЫ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗА

Определены факторы конкурентоспособности вуза на рынке образовательных услуг. Предложен комплексный метод оценки влияния факторов на интегрированный показатель конкурентоспособности вуза.

Ключевые слова: конкурентоспособность, вуз, фактор, методический подход.

I. V. Kurnikova, V. E. Savin

COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF THE LEVEL OF COMPETITIVENESS OF THE HIGHER EDUCATIONAL ESTABLISHMENT

The article discusses the factors determining competitiveness of the higher educational establishment in the education market. A methodological approach to assessing the impact of these factors and building an integral indicator of competitiveness is proposed.

Key words: competitiveness, higher educational establishment in the education market, factors, methodological approach.

В настоящее время сфера образования развивается необычайно динамично, приобретая новые черты, происходит трансформация ее функциональных, структурных, организационных, идеологических ценностных характеристик. Кардинальные преобразования в высшей школе связаны с повышением требований общества к качеству профессионального образования, непрерывным обновлением технологий обучения, изменением экономических условий деятельности вузов, обострением конкурентной борьбы на рынке образовательных услуг.

Главное условие успеха в этой борьбе – это наличие всесторонне обоснованной конкурентной стратегии, охватывающей все стороны деятельности вуза. В основе разработки такой стратегии должна лежать корректная методика оценки уровня конкурентоспособности. Несмотря на наличие таких методик, в этой сфере еще много нерешенных проблем, связанных прежде всего с системностью оценки.

Аналогично тому, как в сфере материального производства общая конкурентоспособность предприятия складывается из конкурентоспособности товара и конкурентоспособности собственно предприятия, так и в сфере услуг, в т. ч. образовательных, конкурентоспособность вуза складывается из конкурентоспособности образовательной услуги (образовательной программы) с одной стороны и с другой – учебного заведения в целом.

© Курникова И. В., Савин В. Э., 2021

Сегодня практически во всех предлагаемых методиках эта взаимосвязь отсутствует, что мешает разработке эффективной конкурентной стратегии.

Факторы конкурентоспособности образовательной программы и вуза хотя и взаимосвязаны между собой, но имеют существенные отличия, главными из которых являются:

1) временной интервал формирования. Конкурентоспособность вуза формируется гораздо дольше, чем образовательной программы;

2) конкурентоспособность образовательной программы оценивается в рамках одной услуги, конкурентоспособность вуза охватывает всю номенклатуру деятельности.

Таблица 1

Факторы и показатели образовательной программы

Факторы внешнего формирования		Качественные показатели		Экономические показатели		
Долговременные	Краткосрочные	Нормативно-правовые	Качество оказания услуг	Условия оказания услуг	Показатели экономичности	Ценовой фактор
Тенденции развития экономики	Колебания конъюнктуры	Наличие лицензии на образовательную деятельность по данному направлению	Кадровая обеспеченность	Длительность оказания	Чистая текущая стоимость	Цена
Тенденции развития рынка образовательных услуг	Внезапное появление или уход с рынка ОП вуза-конкурента	Соответствие учебному плану действующему образовательному стандарту	Обеспеченность материально-технической базой	Рациональное использование учебного времени	Дисконтированные чистые доходы	Скидки
Устойчивые сдвиги в структуре потребления	Изменение спроса	Прочие	Подготовка научных кадров	Дополнения к образовательной программе	Себестоимость	Условия оплаты
Прочие	Прочие		Научно-исследовательская работа студентов	Наличие социальной инфраструктуры	Рентабельность инвестиций	Стабильность цен
			Усовершенствование образовательной деятельности	Возможность получения образования в регионе	Внутренний коэффициент окупаемости	Налоги
			Международная деятельность			
			Связи с работодателями			

Если общие факторы конкурентоспособности вуза, рассматриваются давно и довольно подробно [1, 2], то конкурентоспособность образовательных программ только начинает свое методическое обоснование. Мы попытались выявить основные факторы и показатели, влияющие на конкурентоспособность образовательной программы. При этом мы исходили из определения образовательной программы, представленном в Федеральном законе об образовании.

Образовательная программа – согласно Федеральному закону № 273 от 29 декабря 2012 года «Об образовании в Российской Федерации» представляет собой «комплекс основных характеристик образования (объем, содержание, планируемые результаты), организационно-педагогических условий и в случаях, предусмотренных настоящим Федеральным законом, форм аттестации, который представлен в виде учебного плана, календарного учебного графика, рабочих программ учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), иных компонентов, а также оценочных и методических материалов».

Факторы и показатели, определяющие конкурентоспособность образовательной программы представлены в таблице 1.

Все образовательные программы можно классифицировать по основным признакам, которые будут нужны в дальнейшем для оценки их конкурентоспособности (табл. 2).

Таблица 2

**Классификация образовательных программ,
реализуемых в учебных заведениях**

Признак классификации	Классификация
Уровень подготовки	Бакалавриат, специалитет, магистратура, аспирантура
Время начала реализации	Новые (еще не имеющие выпуска), имеющие выпускников
Признание качества	Аккредитованные, сертифицированные, имеющие внутривузовские документы оценки качества
Использование информационных образовательных технологий	Без применения электронного обучения и дистанционных образовательных технологий, с использованием онлайн-курсов и дистанционного обучения, реализующиеся полностью в форме электронного обучения и с применением дистанционных образовательных технологий
Место реализации	Реализуемые на территории одного учебного заведения, совместные, сетевые (реализуемые на территории 2-х и более вузов)
Форма предоставления образовательных услуг	Очная, очно-заочная, заочная
Направленность	Основная, экспериментальная, авторская, модифицированная, дополнительная, адаптированная
Вид финансирования	Бюджетное финансирование / средства граждан
Возможность поступления на ОП	По конкурсу, вне конкурса
Организационная структура	Руководитель, ученый совет, попечительский совет, наблюдательный совет

Составляющие такой структуры представлены в таблице 3.

Таблица 3

Структура образовательной программы

Элементы структуры	Содержание
Общие положения	Цель освоения программы, срок освоения, трудоемкость ОП
Характеристика профессиональной деятельности выпускника	Область, объекты, виды и задачи профессиональной деятельности выпускника
Документы, регламентирующие содержание и организацию образовательного процесса	Календарный учебно-производственный график, учебный план, рабочие программы дисциплин, программы практик
Ресурсное обеспечение	Кадровое обеспечение, учебно-методическое и информационное обеспечение, материально-техническое обеспечение
Среда вуза	Внутренняя / внешняя
Нормативно-методическое обеспечение системы оценки качества освоения ОП	ФГОС
Фонды оценочных средств	Итоговая государственная аттестация, итоговый квалификационный экзамен

Основное отличие конкурентоспособности образовательной программы от конкурентоспособности вуза состоит в факторах, ее определяющих. Основными факторами, определяющими конкурентоспособность образовательной программы являются:

- 1) престижность;
- 2) востребованность на рынке труда;
- 3) перспективность;
- 4) стоимость;
- 5) наличие бюджетных мест.

Конкурентоспособность вуза оценивается через:

- квалификацию ППС;
- имидж у различных элементов внешней среды (абитуриентов, работодателей и госорганизаций и т. д.);
- состояние материально-технической базы;
- уровень внеучебной работы;
- потенциал маркетинга и т. д.

Основная проблема при разработке методики оценки состоит в обеспечении единства измерения всех показателей. Дело в том, что ряд их них может легко быть оценен количественно (стоимость обучения, трудоустройство выпускников, количество докторов и кандидатов наук), другие же можно оценить либо экспертным путем, либо с помощью социологических методов (имидж вуза, перспективность специальности и т. д.).

Поэтому для объединения всех показателей в интегрированный показатель конкурентоспособности необходим один общий измеритель. Несмотря на критику с позиции субъективности, сложно в этом случае найти замену такому измерителю как балльная шкала.

Исследование рынка образовательных услуг и процесса принятия решения о покупке этих услуг, позволило выделить три цели, которые преследуют потребители:

- 1) получение знаний по конкретной специальности;
- 2) получение знаний как основы карьерного роста;
- 3) изменение условий образа жизни (социальный статус, личная жизнь, духовные интересы и т. д.).

Очень часто один потребитель может преследовать несколько целей, но одна все-таки остается приоритетной.

Тот же анализ и проведение социологических исследований показывает, что первая из приведенных групп потребителей сначала выбирает специальность, потом вуз, вторая действует параллельно, для третьей же главное вуз как таковой.

Поэтому при разработке конкурентоспособной стратегии важно предусмотреть предпочтения всех групп целевых потребителей.

Естественно, в рамках статьи невозможно оценить весь набор возможных показателей эффективности образовательных программ и вуза в целом, поэтому ограничимся общим подходом к построению интегрированного показателя конкурентоспособности и его практической иллюстрацией на условном примере.

Комплексная оценка конкурентоспособности предполагает построение следующего показателя:

$$KC_{общ} = KC_{ОП} + KC_{вуза}, \quad (1)$$

- где: $KC_{общ}$ – комплексная конкурентоспособность образовательного учреждения;
 $KC_{ОП}$ – конкурентоспособность образовательной программы;
 $KC_{вуза}$ – конкурентоспособность вуза.

В свою очередь:

$$KC_{ОП} = \sum_{i=1}^n N \times W, \quad (2)$$

- где: N – значение i -го фактора конкурентоспособности образовательной программы в баллах;
 $i=1...n$ – количество факторов конкурентоспособности ОП;
 W – Коэффициент значимости i -го фактора

Аналогично конкурентоспособность вуза:

$$KC_{вуза} = \sum_{j=1}^k M \times W, \quad (3)$$

- где: M – значение j -го фактора конкурентоспособности вуза в баллах;
 $j=1...k$ – количество факторов конкурентоспособности вуза.

Проиллюстрируем вышесказанное на условном примере. В таблице 4 приведена оценка конкурентоспособности двух образовательных программ.

Таблица 4

Сравнительная оценка конкурентоспособности образовательных программ

Виды образовательных программ	Факторы конкурентоспособности							
	Цена		Престиж		Востребованность		Перспективность	
	N	W	N	W	N	W	N	W
Образовательная программа «X»	8	0,2	7	0,3	8	0,2	7	0,3
Образовательная программа «Y»	8	0,2	9	0,3	9	0,2	8	0,3

Показатель конкурентоспособности образовательных программ составит:

$$КС_{ОП\ «X»} = 8 \times 0,2 + 7 \times 0,3 + 8 \times 0,2 + 7 \times 0,3 = 7,4 \text{ балла,}$$

$$КС_{ОП\ «Y»} = 8 \times 0,2 + 9 \times 0,3 + 9 \times 0,2 + 8 \times 0,3 = 8,2 \text{ балла.}$$

Таким образом, конкурентоспособность ОП «Y» выше конкурентоспособности ОП «X».

В следующей таблице приведен пример оценки вуза как организационной системы.

Таблица 5

Оценка конкурентоспособности вуза как организационной системы

№	Показатель	Значимость	Вуз «А»			Вуз «В»		
			M	W	КС _j	M	W	КС _j
1	Структура ППС	0,2	9		1,8	8		1,6
2	Материально-техническая база	0,15	8		1,2	9		1,35
3	Имидж (бренд)	0,15	8		1,2	6		0,9
4	Библиотечный фонд	0,05	9		0,45	7		0,3
5	Учебные площади	0,08	7		0,56	9		0,75
6	Научно-исследовательская деятельность	0,1	9		0,9	8		0,8
7	Спортивная база	0,1	7		0,7	10		1,0
8	Внеучебная работа	0,1	6		0,6	9		0,9
9	Наличие военной кафедры	0,07	10		0,7	–		–
	КС_{вуза}				8,1			7,77

Как показывают расчеты, показатель конкурентоспособности вуза «А» выше показателя вуза «В» на 0,33 балла. Нетрудно заметить, что этот результат получился вследствие отсутствия в вузе «В» военной кафедры.

Следующий шаг: определение интегрированного показателя $КС_{общ.}$. Для этого:

1) определяем средний показатель конкурентоспособности по всем образовательным программам:

$$\overline{КС_{оп}} = \sum_{i=1}^n КС_i \times d, \quad (4)$$

где: $КС_i$ – конкурентоспособность i -ой ОП;
 $i=1\dots n$ – количество ОП;
 d – доля i -й программы в общем объеме учебной нагрузки.

Пусть в нашем примере доля учебной нагрузки по программе «Х» составляет 58 %, по программе «У» – 4,2 %, тогда $КС_{оп}$ составит:

$$\begin{aligned} КС_{оп} &= 7,4 \times 0,58 + 8,2 \times 0,42; \\ КС_{оп} &= 4,29 + 3,44 = 7,73; \end{aligned}$$

2) определяем общую конкурентоспособность вуза (пусть это будет вуз «А»):

$$КС_{общ} = 8,1 + 7,77 = 15,87.$$

Таким образом, общий показатель конкурентоспособности вуза «А» составил 15,87 балла.

Мы отдаем себе отчет, что в данной статье рассмотрен лишь общий подход к поставленной проблеме. Это объясняется, во-первых, ограниченными рамками изложения материала, во-вторых, необходимостью широкого привлечения методов различных областей знаний, в частности, подчеркивает необходимость более глубоких исследований в этой области. Мы также ограничили рассмотрением лишь внутренних факторов конкурентоспособности вузов, хотя на нее в большой мере влияют и внешние, в частности, степень государственного участия в предоставлении бюджетных мест и разницы в финансировании. Но это скорее вопрос государственной политики в области высшего образования, чем науки.

Библиографический список

1. Анащенко И. К. Система факторов конкурентоспособности образовательной программы высшего профессионального образования // Молодой ученый. 2015. № 10.2. С. 88–91.
2. Оценка конкурентоспособности образовательных услуг. URL: <https://finlit.online> (дата обращения 20.01.2021).

НОВЫЕ ИМЕНА

УДК 331.44
ББК 88.8

В. К. Воронина

УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫМ СТРЕССОМ: НОВЫЕ МЕТОДЫ В УСЛОВИЯХ УДАЛЕННОЙ РАБОТЫ

В современных условиях высокой турбулентности внешней среды персонал любой организации сталкивается со значительным количеством стрессогенных факторов, одним из которых стала пандемия коронавирусной инфекции COVID-19, оказавшая серьезное влияние на психологическое состояние многих работников, переведенных на удаленную форму работы. В данной статье рассмотрено понятие профессионального (организационного) стресса, проанализированы причины его возникновения, изучены теоретические модели управления стрессом в организации и практика их использования в России и за рубежом. В частности, исследован опыт компании Deloitte, по поддержке сотрудников, столкнувшихся с проблемами перехода на удаленный формат работы в связи с распространением пандемии. Сделан вывод, что компания в полном объеме реализует свою стратегию борьбы со стрессом согласно подходу Л. Р. Мерфи.

Ключевые слова: профессиональный стресс, организационный стресс, копинг-стратегии, модели управления стрессом, факторы стресса.

V. K. Voronina

MANAGEMENT OF ORGANIZATIONAL STRESS: NEW METHODS IN REMOTE WORK ENVIRONMENTS

In our days, personnel have to deal with strong stress-causing pathogens of various kinds. Moreover, the spread of COVID-19 and the impact of consequences on the form of work and the psychological state of many workers has created additional difficulties. This article will consider the concept of professional (organizational) stress, the reasons for its occurrence, theoretical models of stress management in an organization, the specifics of stress management abroad and in Russia. Furthermore, the analysis of the survey results of employees in the real company (Deloitte), who faced the problems of switching to a remote work format due to the spread of the pandemic, will be carried out. At the end, Deloitte's real-world approach to manage stress was correlated with L. R. Murphy approach, which led to the conclusion that the company is implementing its strategy of dealing with employee stress in a comprehensive manner.

Key words: professional stress, organizational stress, coping strategies, stress management models, stress factors.

Современные условия существования сотрудника в компании связаны с постоянным социально-психологическим напряжением. Факторы, способные деструктивно повлиять на эмоциональное состояние человека в организации формируются под влиянием внешней и внутренней среды организации, а также связаны с личностными особенностями самого работника. В частности,

© Воронина В. К., 2021

2021. Вып. 1 (47) •

сотрудники могут испытывать организационный стресс в связи с ускорением темпов научно-технологического прогресса, изменением ритма социальной и экономической жизни общества, эмоциональных переживаний, вызванных большим объемом работ.

При этом работник, подвергающийся влиянию организационного стресса, становится более уязвимым. Он не способен рационально применить свои профессиональные навыки и компетенции, уровень его мотивации существенно снижается, а труд становится менее продуктивным. В результате, указанные негативные процессы отрицательным образом сказываются как на состоянии самого сотрудника, так и компании в целом, когда имеет место падение качественных и количественных показателей экономической эффективности ее деятельности.

Параметры внешней среды также оказывают серьезное влияние на состояние организации и ее сотрудников. Так, в 2020 г. мировое сообщество столкнулось с беспрецедентной по своим масштабам пандемией COVID-19, фактически парализовавшей мировую экономику. При этом в условиях неблагоприятной эпидемиологической обстановки сотрудники большинства организаций по всему миру были переведены на удаленный формат работы. Так, согласно оценкам специалистов Европейского фонда улучшения условий жизни и труда (Eurofound) в 2020 г. порядка 40 % тех, кто на тот момент работал в ЕС, выполняли свою работу удаленно в связи с распространением пандемии [16]. В свою очередь, по данным Министерства труда РФ по состоянию на ноябрь 2020 г. в России официально на удаленном режиме работали 6,5 % трудоустроенных граждан, то есть 3,5 млн человек. Это в 110 раз больше, чем в 2019 г. (30 тыс. работников) [3]. Более того, указанная ситуация привела к тому, что в Трудовой кодекс Российской Федерации были внесены соответствующие изменения и 8 декабря 2020 г. был подписан федеральный закон об удаленной работе. Данный документ детализирует понятия удаленной, временной и комбинированной удаленной работы, а также дает пояснения относительно прав сотрудников, выполняющих работу в рамках одной из указанных форм, в вопросах предоставления необходимого оборудования и нормирования рабочего времени [6].

Кризисные процессы, вызванные распространением коронавирусной инфекции, стали дополнительным стрессогенным фактором, о чем, в частности, свидетельствуют данные опроса компании Naus, согласно которым около 30 % работников, работая из дома, испытывают тревогу, еще 10 % – испытывают сильный стресс. Причины, с которыми сотрудники связывали стресс в данный период, были следующие: боязнь снижения заработной платы, отсутствие физической активности, низкая продуктивность, страх за здоровье, переживания из-за негативных новостей [4].

Таким образом, переход на удаленный формат работы стал новым деструктивным фактором, который требует учета при управлении стрессом в рамках организации. Указанное обстоятельство позволило сформулировать *цель настоящей статьи* – выявить организации, которые успешно адаптировали свои системы управления стрессом к новым вызовам внешней среды, и на их примере установить, какие методы управления стрессом являются эффективными в условиях дистанционной формы занятости сотрудников.

Для достижения поставленной цели были сформулированы следующие задачи:

- определить категорию «организационный стресс», выявить причины и факторы его возникновения;
- рассмотреть основные теоретические подходы к управлению стрессом в организации;
- оценить эффективность данных подходов на примере российского отделения компании Deloitte, являющейся одной из ведущих консалтинговых компаний в мире, а также организацией, которая активно практикует внедрение передовых технологий, в том числе, в вопросах управления персоналом.

В рамках решения первой задачи мы обратились к этимологии слова «стресс», имеющего английское происхождение и в переводе означающее «напряжение, давление» [15]. В ходе проведенного литературного обзора было установлено, что изучением сущностного содержания категории стресса, как ответной реакции организма на внешние возбудители, занимались такие специалисты, как Р. Лазарус, З. Фрейд, Б. Марголис, В. Кроэс, Р. Куинн, М. А. Котик и другие [12].

На наш взгляд, в контексте настоящей статьи, наиболее правомерным будет являться использование определения, сформулированного основоположником биологической концепции стресса Г. Селье. По его мнению, стресс – это неспецифический ответ организма на любые возможные вызовы внешней среды, представляющие напряжение для организма, которое направлено на процесс приспособления к возникшим трудностям [8]. Также представляется важным отметить, что данный автор предложил выделить два обособленных вида стресса: дистресс и эустресс. Первый характеризуется вредоносным влиянием на организм, в то же время как второй – положительно влияет на состояние человека, активизируя его психические процессы [8].

Переходя к вопросу оценки причин и факторов возникновения организационного стресса, необходимо обратить внимание на позиции следующих авторов. Е. С. Кузьмин, выделяет такие причины стресса в организации, как:

- форс-мажорные обстоятельства;
- переутомление (работа без соответствующего уровня отдыха);
- незаслуженные наказания (лишений премий, похвалы и так далее);
- задачи, несоответствующие уровню подготовки и квалификации сотрудника;
- нехватка временного ресурса;
- нарушение комфортных условий труда; напряженная обстановка внутри коллектива [13].

Ю. В. Щербаков разделяет факторы, влияющие на возникновение профессионального стресса, на объективные (то есть те которые не зависят от самого сотрудника) и субъективные (которые возникают вследствие разного уровня восприятия сотрудником среды организации). К факторам первой группы можно отнести характер организационной среды, форс-мажорные обстоятельства, тяжелые условия труда, когда организационная среда предполагает сильную нагрузку физического характера на организм сотрудника (например, вредные производства). В частности, такие параметры, как шум, свет, давление, температура могут прямо влиять на физическое состояние нашего организма. Первично, это вызывает симптомы биологического стресса, а уже потом осложняется симптомами психологического стресса.

В свою очередь, субъективные факторы распадаются на внутриличностные и межличностные. При этом последние могут проявляться на уровне коммуникаций сотрудников одного уровня, на уровне коммуникаций сотрудников и их руководителей, а также на уровне сотрудников компании и их взаимодействии с другими заинтересованными сторонами (стейкхолдерами) [11]. Рассмотрим все три случая.

Уровень коммуникации однолинейных сотрудников зачастую сопровождается стрессом для некоторых из них. Личные конфликты, недопонимания, неумение работать в команде – все это способно вызвать психологическое напряжение как для отдельных сотрудников, так и создать, в целом, неблагоприятный организационный климат.

На уровне «сотрудник-руководитель» стресс относительно процесса коммуникации могут испытывать обе стороны. Так, руководитель может создавать значительное психологическое напряжение своим сотрудникам в результате следующего: завышенные требования к работе сотрудника, пренебрежительное отношение, отсутствие заинтересованности в деятельности сотрудника, отсутствие мотивации и поощрения сотрудника, отсутствие четких требований и указаний. Действия сотрудников также могут вызвать стрессовое состояние у руководителя: пассивное поведение сотрудников, несоблюдение инструкции, систематические нарушения, допущение крупных ошибок, способных отрицательно сказаться на показателях компании и ее репутации.

На уровне «сотрудники – стейкхолдеры» происходит взаимодействие между персоналом и внешней средой организации, что также может повлечь за собой состояние стресса у работников. Переговоры с поставщиками, общение со «сложными» клиентами, взаимодействие с потенциальными конкурентами – все это виды коммуникации с заинтересованными сторонами организации. Зачастую стейкхолдеры имеют отрицательное влияние на компанию, что легко объясняется их природой. Например, конкуренты всегда заинтересованы в том, чтобы «обойти» других игроков на рынке, что зачастую создает атмосферу напряжения и борьбы. Порой такая борьба может быть достаточно интенсивной или сопровождаться использованием «нечестных» методов. Эти аспекты напрямую отражаются на психологическом состоянии сотрудников, вводя их в состояние стресса.

Перейдем к решению второй задачи и рассмотрению моделей и теоретических методов управления стрессом в организации.

Говоря о специфике организационной стратегии управления стрессом, нужно отметить, что она напрямую зависит от особенностей государственной политики в отношении управления стрессом в организации. В некоторых странах (Норвегия, Австрия, Дания, Франция, Финляндия и других) существуют нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность организаций в отношении сотрудников. Данные меры направлены на повышение уровня благополучия сотрудников и призваны снижать уровень их профессионального стресса. Во многом это прямая заслуга международных организаций, которые постоянно делают акцент на важности проведения особой политики в отношении регулирования стресса на рабочем месте. В частности, в трудовых нормах Международной организации труда четко прописано, что проблема стресса у сотрудников имеет отношение к их психологическому здоровью. В документе говорится о том, что организация обязана проводить анализ влияния условий труда на физическое и психологическое здоровье коллектива. Более того,

с 2010 г. синдром посттравматического стресса был внесен в перечень официально зарегистрированных профессиональных заболеваний [9].

В российской практике имеет место иная ситуация – проблема профессионального стресса в отечественных компаниях решается только в рамках психологического подхода и никак не закреплена законодательно на уровне государства [9]. Как следствие, профессиональные факторы возникновения стресса активно используются для проведения исследований, результаты которых, однако крайне слабо применяются для того, чтобы практически снижать уровень стресса сотрудников в организации. Подобный подход имеет абсолютно закономерный результат – разработанные отечественными специалистами методы диагностирования уровня стресса у сотрудников направлены на активизацию индивидуальных ресурсов при обучении копинг-стратегиям [9]. Под последними в рамках данной статьи подразумевается совокупность различных поведенческих стратегий человека, позволяющих выстроить эмоциональные и когнитивные механизмы совладания с трудными ситуациями [2]. Копинг-стратегии призваны снизить уровень напряжения, вызванный высокими внешними и внутренними требованиями, относительно оценки самого субъекта.

Далее перейдем к описанию методических подходов к управлению стрессом в организации. Один из таких подходов был предложен Л. Р. Мерфи, который указал на необходимость использования трех уровней профилактики (первичная, вторичная, третичная) [11].

Первичная профилактика заключается в совершенствовании условий труда для снижения уровня и количества стрессов в коллективе. Данная профилактика включает в себя изменение ролевых характеристик (расширение возможностей персонала), ключевых характеристик работы организации (отбор и обучение), характеристик рабочих задач (интенсификация контроля). Изменение данных характеристик должно проводиться с учетом особенностей организации, вида ее деятельности, и области функционирования.

Вторичная профилактика направлена на ослабление влияния симптомов стресса у сотрудников. Персонал учит справляться со стрессом методами релаксации, позитивного мышления, саморегуляции. Данная профилактика будет действенна только в случаях низкого или среднего уровня стресса у сотрудников, иначе ее необходимо сочетать с методами из первой профилактики.

Третичная профилактика направлена на реабилитацию сотрудников и позволяет предоставлять им конфиденциальные психологические консультации.

Для того, чтобы в организации успешно работала указанная система управления стрессом, А. В. Стеганцевым была предложена специальная адаптированная методологическая база (см. рис.).



Рис. Модель управления стрессом «Три слона и одна черепаха» [10]

Исходя из схемы, представленной на рис., можно сказать, что преодолеть организационный стресс возможно, в случае, если:

– происходит управление стрессогенностью ситуации (проводится анализ и выявление типичных стресс-факторов конкретного отдела, профессиональной области; выявление степени влияния данных факторов на людей; применяются практические методы по снижению воздействия данных факторов);

– проводится управление психическим состоянием путем систематизации категории состояний коллектива, различать их на практике и переводить коллектив из одного состояния в другое;

– происходит восстановление в случае чрезмерного стрессирования путем применения двух стратегий: «водоворот» (заключается в сознательном прохождении через ситуацию стресса) и «второе дыхание» (направлена на минимальное восстановление для того, чтобы организм просто готов был продолжить борьбу со стрессом).

К основным средствам восстановления сотрудников, подвергшихся воздействию стрессогенных факторов, можно отнести психологические средства (психорегуляция, аутогенная тренировка, мышечная релаксация); психогигиенические (позитивное мышление, общение с природой, комфортные условия жизни); организационные средства (планирования дня, баланс активности); медико-биологические подходы (режим сна и отдыха, рацион питания, массаж); фармакологические методы (витамины, биодобавки, минеральные вещества, ароматерапия).

В целях решения третьей задачи был проведен опрос сотрудников компании Deloitte с целью выявить степень влияния пандемии и нового формата работы на психологическое состояние работников. В качестве инструмента исследования был выбран опрос в виде онлайн гугл-формы¹, поскольку данный инструмент сбора первичных данных дает возможность быстро опросить сотрудников, независимо от их территориальной дислокации.

Опрос содержал в себе два смысловых блока вопросов:

– вопросы, направленные на выявление реакции сотрудников в связи с переходом на удаленной формат работы;

– вопросы, направленные на выявление реакции сотрудников в связи с распространением COVID-19.

Опрос был проведен среди сотрудников разных департаментов Deloitte (финансовый отдел, аудит, hr-отдел, консалтинг), общая численность которых составляет 83 человека. В опросе приняли участие 68 сотрудников данных отделов, что является репрезентативной выборкой и позволяет сделать вывод, полученные результаты (см. табл.) с вероятностью 5 % могут быть распространены на всю генеральную совокупность.

¹ Ссылка на опрос сотрудников компании Deloitte для определения уровня стресса во время распространения COVID-19 / Собственные исследования. URL: <https://docs.google.com/forms/d/1fTdvQ8FNf7yrDmA8r2tjJlh9mZhmUfGv4bSyWK4nxWg/edit#responses>

Результаты опроса сотрудников компании Deloitte

Вопросы, направленные на выявление реакции сотрудников в связи с переходом на удаленный формат работы	
Переход на удаленный формат работы кажется мне	1. Неприятной, но вынужденной 30,3 % 2. Приемлемой мерой 39,5 % 3. Отличной мерой 30,3 %
С переходом на удаленный формат работы мне стало сложнее соблюдать дедлайны	1. Да 34,2 % 2. Нет 65,8 %
Я испытываю чувство тревожности, находясь не на своем привычном рабочем месте	1. Да 30,3 % 2. Нет 69,7 %
Мне гораздо проще концентрироваться на выполнении задач, находясь дома	1. Да 42,1 % 2. Нет 57,9 %
Мне вполне хватает дистанционного взаимодействия с коллегами.	1. Да 44,7 % 2. Нет 55,3 %
Я не чувствую большого угнетения из-за отсутствия живого общения с коллегами	1. Нет, не участвую 19,7 % 2. Отчасти 60,5 % 3. Да, чувствую 19,7 %
Вопросы, направленные на выявление реакции сотрудников в связи с распространением COVID-19	
Я испытываю тревогу во время прочтения новостей о неблагоприятной эпидемиологической обстановке	1. Испытываю/испытывал 61,8 % 2. Никогда не испытывал 38,2 %
Я испытываю тревогу во время прочтения новостей о негативных социально-экономических последствиях распространения COVID-19	1. Испытываю/испытывал 64,5 % 2. Никогда не испытывал 35,5 %
Я переживаю за здоровье своих близких в этот непростой период	1. Да 97,4 % 2. Нет 2,6 %
Я переживаю за собственное здоровье в период распространения COVID-19	1. Да 69,7 % 2. Нет 30,3 %
Я испытываю чувство тревоги, находясь в общественном месте с большим скоплением людей	1. Да 32 % 2. Нет, но стараюсь соблюдать общественную дистанцию 46,7 % 3. Нет 21,3 %

Источник: составлено на основе личных исследований автора

По результатам опроса были сделаны следующие выводы.

1) Анализ блока вопросов, направленных на выявление реакции сотрудников в связи с переходом на удаленной формат работы, показал, что:

– 1/3 сотрудников компании испытывает трудности в связи с переходом на дистанционный формат работы (им сложнее соблюдать дедлайны, они испытывают чувство тревожности);

– более половины сотрудников имеют проблемы с концентрацией внимания и испытывают потребность в реальном контакте с коллегами;

– порядка 1/5 сотрудников испытывают реальное угнетение в связи с отсутствием реального общения с коллегами.

2) Изучение результатов блока вопросов, направленных на выявление реакции сотрудников в связи с распространением COVID-19, дало возможность выявить, что:

– более 60 % сотрудников испытывают/испытывали тревогу во время прочтения новостей о неблагоприятной эпидемиологической обстановке/о негативных социально-экономических последствиях распространения COVID-19;

– 97,4 % опрошенных переживают за здоровье своих близких в этот период;

– почти 70 % переживают за собственное здоровье;

– около 1/3 сотрудников испытывают чувство тревоги, находясь в общественном месте с большим скоплением людей.

Таким образом, гипотеза о том, что сотрудники испытывают тревоги и страх в связи с распространением COVID-19 и переходом на удаленный формат работы, нашла свое подтверждение.

Далее рассмотрим наиболее эффективные, на наш взгляд, меры по борьбе с негативным влиянием распространения COVID-19, которые в настоящее время практикуются и совершенствуются HR-отделом компании Deloitte.

Так, в рамках управления стрессом в компании на постоянной основе проводятся: дополнительные тренинги по совладанию с эмоциями в критических ситуациях; неожиданные активности в рамках кофе-брейков, регулярное информирование работников по вопросам эпидемии и удаленной работы; внутренняя коммуникация по вопросам стресса, эмоционального напряжения, удаленной работы и самоорганизации; запуск онлайн-лекций и анонимного чата с психологом; Skype занятия йогой. Также в компании существует свой собственный подкаст, и во время перехода сотрудников на режим удаленной работы вышел специальный выпуск «Managing Stress and Anxiety during uncertain times» от Директора отдела well-being Deloitte US [14], главными положениями которого стали советы по управлению стрессом, в том числе такие, как:

– делайте перерывы в течение своего рабочего дня и переключайтесь на другие виды занятий, способных восполнить запас энергией (просмотр коротких позитивных видео, прослушивание музыки, чтение веселых историй);

– если чувствуете себя подавленным, то обратитесь к практике дыхания: несколько глубоких вдохов (5 секунд), задержать дыхание (3 секунды), медленно выдохнуть (5 секунд);

– не забывайте прибегать к физической активности, это поможет укрепить вашу иммунную систему и улучшить настроение;

– спите 7–9 часов в сутки. Это позволит восстановиться вашему организму [14].

К дополнительным советам были отнесены: практика благодарности (формулировка 3–5 благодарностей прошедшему дню; старт нового онлайн-курса, тема которого действительно интересна; чтение новой позитивной книги).

Таким образом, соотнося данные практические методы управления стрессом с теоретическими по Л. Р. Мерфи можно отметить, что компания

затронула все три уровня профилактики. Уровень первичных профилактик проявляется в помощи сотрудникам компании Deloitte выстраивать свою рабочую среду дома (предоставление ноутбука, советы по благоустройству рабочей среды); на уровне вторичных профилактик компания предоставляет сотрудникам возможность присоединиться к лекциям по управлению стрессом (таким образом происходит обучение копинг-стратегиям), в рамках своего подкаста компания выпустила специальный эпизод, а также предоставила сотрудникам возможность присоединиться к занятиям йогой по Skype. На уровне третичных профилактик компания предоставляет сотрудникам возможность получить бесплатные анонимные консультации с психологом.

В заключение настоящей работы представляется необходимым сделать следующие выводы.

1) Исходя из профессиональных исследований в области организационного стресса, обзора теоретических подходов к управлению стрессом в организации, а также анализа результатов опроса сотрудников компании Deloitte, можно сформулировать заключение о том, что управление профессиональным стрессом сотрудников является крайне значимым аспектом работы любой организации, требующем глубокого изучения и практической проработки.

2) В результате проведения грамотной политики в области управления профессиональным стрессом организация может повысить эффективность и работоспособность сотрудников, избегая различных психологических перегрузок и эмоционального выгорания. Поскольку человеческий капитал в настоящее время является наиболее значимым стратегическим ресурсом любой организации, работодатели должны крайне серьезно относиться к выстраиванию и осуществлению программ по борьбе с профессиональным стрессом.

Библиографический список

1. Безопасность труда и здоровья: поддержка сотрудников в условиях эпидемии // Deloitte. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/tax/not-home-alone/safety.pdf> (дата обращения: 15.11.2020).
2. *Водопьянова Н. Е.* Стресс-менеджмент: учебник для бакалавриата и магистратуры. М.: Юрайт, 2018. С. 283.
3. Глава Минтруда назвал число россиян, работающих дистанционно // ТАСС. URL: <https://tass.ru/obschestvo/10085813> (дата обращения: 02.01.2021).
4. Как работодатели помогают сотрудникам побороть стресс // Ведомости. URL: <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2020/04/27/829129-rabotodateli-stress> (дата обращения: 02.01.2021).
5. *Монина Г. Б., Раннала Н. В.* Тренинг «Ресурсы стрессоустойчивости». СПб., 2009. 151 с.
6. О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации в части регулирования дистанционной (удаленной) работы и временного перевода работника на дистанционную (удаленную) работу по инициативе работодателя в исключительных случаях: Федеральный закон от 08.12.2020 г. № 407-ФЗ // СПС КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_370070/
7. *Ромек В. Г., Конторович В. А., Крукович Е. И.* Психологическая помощь в кризисных ситуациях: учебное пособие. СПб.: Речь, 2004. 256 с.
8. *Селье Г.* Очерки об адаптационном синдроме. М., 1960. 201 с.

9. *Серезкина Е. В.* Управление стрессом на рабочем месте: организационный подход // Российский журнал менеджмента. 2019. № 17 (2). С. 233–250.
10. *Стеганицев А. В.* Стресс-менеджмент для финансистов: время пришло! // Управление кредитной организацией. 2008. № 2. С. 14–23.
11. *Труфанова Т. А.* Современные подходы к управлению профессиональными стрессами // Тамбовский государственный университет им. Г. Р. Державина. 2015. № 4. С. 77–84.
12. *Юнусова С. Г., Розенталь А. Н., Балтина Т. В.* Стресс. Биологический и психологический аспекты // Ученые записки Казанского Государственного университета. 2008. Т. 150. Кн. 3. С. 139–143.
13. *Ясько Б. А.* Современные теоретические и методологические подходы к исследованию организационного стресса // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. 3, Педагогика и психология. 2013.
14. Episode № 1: WorkWell: Managing Stress and Anxiety during uncertain times // Deloitte podcast: URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/about-deloitte/workwell-covid19-podcast-series-episode-1-transcript.pdf>
15. Oxford Learner's Dictionaries. URL: https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/definition/english/stress_1?q=stress (дата обращения: 10.12.2020).
16. Telework in the EU before and after the COVID-19: where we were, where we head to // European Commission. URL: https://ec.europa.eu/jrc/sites/jrcsh/files/jrc120945_policy_brief_-_covid_and_telework_final.pdf (дата обращения: 02.01.2021).

ЮБИЛЕИ

ПОЗДРАВЛЯЕМ С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА ЖУРНАЛА ПРОФЕССОРА Б. Д. БАБАЕВА

14 февраля 2021 г. главному редактору журнала «Вестник Ивановского государственного университета». Серия «Экономка», дорогому Брониславу Дмитриевичу Бабаеву исполнился 91 год!

Ректорат, коллектив Института социально-экономических наук, редколлегия журнала, редколлегия журнала, все его ученики сердечно поздравляют ведущего научного сотрудника Научно-образовательного центра «Интеграция науки и образования» ИвГУ, доктора экономических наук, профессора Б. Д. Бабаева с днем рождения и желают ему крепкого здоровья, бодрости духа, новых научных идей, успехов в их реализации и творческих побед!

К ЮБИЛЕЮ ПРОФЕССОРА, ЗАВЕДУЮЩЕЙ КАФЕДРОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ, ЭКОНОМИКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА Е. Е. НИКОЛАЕВОЙ

Начало года – 1 января – прекрасный праздник, который дарит всем людям надежду, новые планы, мечты, добро и уют. А для Института социально-экономических наук 1 января – это праздник вдвойне. В этот день отметила свой юбилей доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории, экономики и предпринимательства Елена Евгеньевна Николаева!

Елена Евгеньевна в 1988 году с отличием закончила Ивановский государственный университет по специальности «Экономика труда». Во время учебы являлась членом научного студенческого общества, часто выступала с докладами и сообщениями на международных и всероссийских научно-практических конференциях, «Днях науки» ИвГУ. В студенческие годы активно занималась общественной работой. В 1984–1986 гг. была членом бюро ВЛКСМ экономического факультета, ответственной за культурно-массовую работу; в 1986–1988 гг. выполняла такие же обязанности в комитете ВЛКСМ университета. В 1985 г. избиралась депутатом Совета народных депутатов Октябрьского района г. Иваново. С 1986 г. – участник ансамбля политической песни «Память» ИвГУ, в составе которого выступала на различных мероприятиях городского и областного уровней. С 3-го курса – Ленинский стипендиат ИвГУ.

Елена Евгеньевна после окончания экономического факультета ИвГУ прошла путь от стажера-исследователя кафедры политической экономии (с 2010 г. – Экономической теории, с 2020 г. – Экономической теории, экономики и предпринимательства) до заведующего кафедрой.

В 1995 г. окончила аспирантуру при кафедре политической экономии ИвГУ по специальности 08.00.01 – «Политическая экономия» с защитой диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук в диссертационном совете при Ивановском государственном университете на тему: «Заработная плата и ее организация на промышленном предприятии» по специальности 08.00.01 – «Политическая экономия» (научный руководитель доктор экономических наук, профессор Б. Д. Бабаев).

В 2012 г. Елена Евгеньевна защитила докторскую диссертацию в диссертационном совете при Ивановском государственном университете на тему «Распределительные отношения и их деформации в условиях современной российской экономики: аспект политической экономии» по специальности 08.00.01 – «Экономическая теория» (научный консультант доктор экономических наук, профессор Б. Д. Бабаев).

В 2013 г. Е. Е. Николаева была награждена Памятной медалью «За труды в просвещении» и общественной медалью «За успехи и усердие в труде».

Длительное время (с апреля 1998 г. по 14 января 2016 г.) Елена Евгеньевна трудилась на посту ученого секретаря диссертационного совета Д 212.062.05 по экономическим наукам при Ивановском государственном университете. За эти почти 18 лет на высоком уровне подготовлено и проведено 220 заседаний по защите докторских и кандидатских диссертаций.

С 2012 г. она вошла в состав научных редакторов сборника научных трудов «Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики», издаваемого в Ивановском государственном университете (с 2012 г. сборник как продолжающееся издание включен в Российский индекс научного цитирования РИНЦ). С 01.01.2014 г. стала членом редакционной коллегии научного экономического электронного журнала «Теоретическая экономика» (г. Ярославль), а с 2015 г. – членом редколлегии журналов «Вестник Ивановского государственного университета. Серия «Экономика», «Экономика образования» (Костромской государственный университет им. Н. А. Некрасова). С 2014 г. Елена Евгеньевна входит в оргкомитет международной научной конференции, проводимой ежегодно в марте по инициативе кафедры экономической теории Финансового университета, г. Москва.

Е. Е. Николаева активно занимается научной деятельностью, преподает, руководит аспирантами, а также является председателем жюри муниципального и регионального этапов Всероссийской олимпиады школьников по экономике.

Ректорат ИвГУ, дирекция Института социально-экономических наук, коллеги и студенты искренне поздравляют Николаеву Елену Евгеньевну с юбилеем и желают здоровья, энергии, благополучия, научных достижений и исполнения задуманного!

*С. Г. Езерская,
доцент кафедры экономической теории,
экономики и предпринимательства
Института социально-экономических наук ИвГУ*

К ЮБИЛЕЮ ДОЦЕНТА КАФЕДРЫ МЕНЕДЖМЕНТА И. А. СОКОВОЙ

11 января отметила свой юбилей кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента Ирина Александровна Сокова. Вся ее трудовая жизнь неразрывно связана с Ивановским государственным университетом. С 1980 года и по настоящее время она работает на кафедре менеджмента (ранее кафедра экономики труда) в должности ассистента, старшего преподавателя, доцента.

Ирина Александровна – настоящий профессионал своего дела. Она специализируется на дисциплинах, имеющих конкретную производственную направленность. И то, что выпускники кафедры хорошо проявляют себя на производстве, в значительной мере ее заслуга.

Ирина Александровна – очень заботливый преподаватель. Сложные вопросы производственного менеджмента она объясняет простым доступным языком, помогая студентам вникнуть в суть проблемы и, одновременно, представляя им конкретные методы и методики, без которых невозможно работать менеджером на современном производстве. Под руководством И. А. Соковой студенты бакалавриата и магистратуры готовят достойные выпускные квалификационные работы.

В течение многих лет Ирина Александровна работала заместителем декана экономического факультета. Она проявила себя на факультете как очень ответственный руководитель, способный находить выход из сложных ситуаций, при этом всегда доброжелательный и очень позитивный. Ирина Александровна – не просто коллега, а настоящий товарищ, готовый всегда прийти на помощь и поддержать в трудное время.

Ректорат ИвГУ, дирекция Института социально-экономических наук, коллеги и студенты искренне поздравляют Сокову Ирину Александровну с юбилеем и желают здоровья, энергии, благополучия, успехов в профессиональной деятельности!

***В. И. Куликов,**
заведующий кафедрой менеджмента
Института социально-экономических наук ИвГУ*

К ЮБИЛЕЮ ПРОФЕССОРА И ПОЭТА Е. Е. ИРОДОВОЙ

15 января кафедра экономической теории, экономики и предпринимательства Института социально-экономических наук ИвГУ отметила юбилей профессора Елены Евгеньевны Иродовой, вся трудовая деятельность которой связана с Ивановским государственным университетом!

После окончания в 1988 г. экономического факультета ИвГУ по специальности «Планирование промышленности» Елена Евгеньевна приступила к работе на кафедре политической экономии в качестве ассистента. В 1990 г. поступила в аспирантуру к профессору Б. Д. Бабаеву, который в том же году был избран народным депутатом РСФСР. Несмотря на занятость научного руководителя политической деятельностью в Москве, Е. Е. Иродова в июне

1993 г. досрочно защитила кандидатскую диссертацию на тему «Особенности мотивационного механизма акционерной формы предприятий» по специальности 08.00.01 «Политическая экономия». С 1993 года работает на кафедре в должностях старшего преподавателя, доцента. Ученое звание доцента по кафедре политической экономии присвоено в 1998 г.

В октябре 1999 г. Е. Е. Иродова зачислена в докторантуру при кафедре политической экономии, по окончании которой 23 января 2004 г. была успешно защищена докторская диссертация на тему: «Акционерные общества: объективные основы, двойственная природа, специфика адаптации во внешней среде» по специальностям 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами промышленности; 08.00.01 – Экономическая теория. Научный консультант профессор Б. Д. Бабаев.

В 2003 г. награждена Почетной грамотой Министерства образования Российской Федерации за развитие научных исследований по актуальным проблемам фундаментальной и прикладной науки в сфере образования, достижения в подготовке высококвалифицированных специалистов, за внедрение в образовательный процесс новых форм и методов обучения.

В 2004 г. (после присуждения ученой степени доктора экономических наук) Е. Е. Иродова была избрана на должность профессора кафедры «Политическая экономия». На этой кафедре, сменившей несколько раз название (кафедра экономической теории, кафедра экономической теории и региональной экономики), объединенной с сентября 2020 г. с кафедрой экономики и предпринимательства, работает и сегодня.

Подготовила в качестве научного руководителя двух кандидатов наук. В настоящее время осуществляет научное руководство одним аспирантом. В 2013 г. ей присвоено ученое звание профессора по кафедре «Экономическая теория».

Иродова Е. Е. была членом двух диссертационных советов (Диссертационного совета Д 212.062.05 при Ивановском государственном университете и Диссертационного совета ДМ 212.094.01 при Костромском государственном университете им. Н. А. Некрасова). Является зам. главного редактора журнала «Вестник Ивановского государственного университета», серия «Экономика»).

Елена Евгеньевна читает курсы лекций по таким дисциплинам, как «Макроэкономика», «Экономика и управление», «Экономическая компаративистика», «Общая экономическая теория»; «Методология экономических исследований» (бакалавриат, магистратура, аспирантура). Регулярно проходит переподготовку в рамках курсов повышения квалификации, занимается научной и учебно-методической работой, работает над статьями, учебными пособиями (имеет более 100 публикаций, из которых более 90 – научные труды), участвует в международных и региональных конференциях. Осваивает новые технологии работы.

Как педагог Елена Евгеньевна строгая, но справедливая, умеет заинтересовать студентов, для которых она высокий авторитет. Как исследователь она откликается на вызовы времени, чувствует узловые вопросы развития современной экономики. За внешней сдержанностью и невозмутимостью скрывается натура деятельная и творческая. Елена Евгеньевна – очень разносторонний человек, много читает, пишет стихи, с некоторыми из которых можно познакомиться на странице «ВКонтакте» юбиляра. Ее отличает

высокая ответственность, порядочность, готовность оказать поддержку тем, кто в ней нуждается.

Пожелаем Елене Евгеньевне здоровья, оптимизма, успехов в научной и педагогической деятельности, благополучия, успехов и побольше позитивных, радостных событий в жизни!

*Е. Е. Николаева,
и. о. заведующей кафедрой экономической теории,
экономики и предпринимательства
Института социально-экономических наук ИвГУ*

К ЮБИЛЕЮ ДИРЕКТОРА ИНСТИТУТА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК И. В. КУРНИКОВОЙ

И снова в бой – покой нам только снится!

Жизнь Ирины Валерьевны Курниковой прочно связана с Ивановским государственным университетом. После обучения на экономическом факультете (специальность «Экономика труда») Ирина Валерьевна осталась в вузе, с 1989 г. начав работу в качестве младшего научного сотрудника. Затем она стала преподавателем кафедры экономики и социологии труда. Когда в 1994 г. была образована кафедра финансов и банковского дела, вошла в этот коллектив и до сегодняшнего дня работает в этом же структурном подразделении, хотя после объединения с кафедрой экономического анализа и бухгалтерского учета изменилось название – теперь это кафедра финансов, бухгалтерского учета и банковского дела. Здесь пройден более чем четвертьвековой трудовой путь от ассистента до доцента кафедры.

А сегодня Ирина Валерьевна возглавляет созданный 1 сентября 2020 г. на базе экономического факультета, кафедры социологии и управления персоналом и кафедры социальной работы социолого-психологического факультета Институт социально-экономических наук. Эта ответственная работа отнимает много сил и времени, но Ирина Валерьевна имеет большой опыт организаторской и руководящей работы (в 1980-е годы – секретарь комсомольской организации школы, освобожденный секретарь комсомольской организации совхоза «Добрица» Лухского района Ивановской области; с 2015 года – заместитель заведующего кафедрой финансов и банковского дела, с 2019 года – заведующая кафедрой финансов и банковского дела. Она также является руководителем образовательной программы бакалавриата по направлению «Экономика» направленность «Финансы и кредит» 38.03.01).

В 2005 г. Ирина Валерьевна под руководством профессора Б. Д. Бабаева успешно защитила кандидатскую диссертацию на тему «Местные потребности: механизм их обеспечения» по специальностям 08.00.01 – Экономическая теория; 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: региональная экономика. В 2009 г. присвоено ученое звание доцента.

И. В. Курникова – ведущий преподаватель по дисциплинам: финансы, государственные и муниципальные финансы, внебюджетные фонды, налоги и налоговое планирование, налоговый практикум, финансовый менеджмент,

корпоративные финансы. Ирина Валерьевна – постоянный участник круглых столов по проблематике: местные бюджеты, местные налоги, развитие местного самоуправления и т. д., а также международных, региональных и вузовских научных и научно-методических конференций. С 2014 г. она активная участница Международного финансово-экономического форума Финансового университета при Правительстве РФ.

В 2008 году получила грант DAAD (академической службы немецких обменов) по проблемам финансирования местного самоуправления и совершила поездку со студентами в Германию для ознакомления с ее муниципалитетами, в 2009 году заняла 1 место в городской игре «Собственный капитал организации» в качестве капитана / научного руководителя студенческой команды, в 2011 году приняла участие в «Битве банков». В 2014 году – научный руководитель работ, занявших 2 и 3 места на конкурсе Контрольно-счетной палаты города Иваново. В 2015–2017 годах являлась членом Общественного совета Департамента конкурсов и аукционов Ивановской области, с 2018 года по настоящее время – член Общественного совета Департамента финансов Ивановской области.

И. В. Курникова тесно взаимодействует с работодателями, способствует расширению взаимовыгодного сотрудничества кафедры с профильными организациями и учреждениями. Активно занимается реализацией такого важного направления как «Финансовая грамотность населения». Отвечает за профессиональную ориентацию школьников, участвует в спортивных мероприятиях университета. В День российского студенчества 25 января 2021 г. Ирина Валерьевна организовала лыжную прогулку со студентами института в «Парке культуры и отдыха имени Революции 1905 года», а в рамках традиционной февральской спартакиады среди преподавателей и сотрудников ИвГУ она заняла 1-е место в лыжных гонках среди женщин!

Эта активная и жизнерадостная женщина успевает очень многое: проводить учебные занятия, разрабатывать образовательные программы, руководить научно-исследовательской работой студентов, быть куратором групп, организовывать культурно-массовые мероприятия, воспитывать дочь, поддерживать контакты с выпускниками кафедры, с которыми у нее складываются доверительные, дружеские отношения. И. В. Курникова сердцем и душой переживает за студентов, за свою кафедру, за Институт в целом. Она настоящий патриот не только ИвГУ, но и своей малой родины и страны в целом! Это не высокие слова, а правда жизни!

Можно смело сказать, что Ирина Валерьевна – комсомолка, спортсменка и просто красавица!

С «отличным» юбилеем Вас, дорогая Ирина Валерьевна! Крепкого здоровья, силы духа, уверенности в себе и своих коллегах, оптимизма и успехов во всех делах, семейного благополучия, любви и счастья!!!

*Е. Е. Николаева,
и. о. заведующей кафедрой экономической теории,
экономики и предпринимательства
Института социально-экономических наук ИвГУ*

Сведения об авторах

АНИСИМОВА Юлия Алексеевна кандидат экономических наук,
доцент департамента бакалавриата
(экономических и управленческих программ)
Института финансов экономики и управления,
Тольяттинский государственный университет.
U.Anisimova@tltsu.ru

БАБАЕВ Бронислав Дмитриевич доктор экономических наук, профессор,
ведущий научный сотрудник
Научно-образовательного центра
интеграции науки и образования,
Ивановский государственный университет.
politeconom@rambler.ru

БАБАЕВ Дмитрий Брониславович кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры теории управления,
Ивановский филиал РАНХиГС.
bdbbdb@mail.ru

ВОРОНИНА Валерия Константиновна студентка факультета «Высшая школа
управления», Финансовый университет при
Правительстве РФ, г. Москва.
valeriia.l.voronina@gmail.com

ДЗЮБА Анатолий Петрович старший научный сотрудник,
Южно-Уральский государственный
университет (НИУ), г. Челябинск
dzyuba-a@yandex.ru

ЕЗЕРСКАЯ Светлана Геннадьевна кандидат экономических наук, доцент
кафедры экономической теории, экономики и
предпринимательства,
Институт социально-экономических наук,
Ивановский государственный университет.
ezerskaya-sg.16@yandex.ru

КОЛИБАБА Владимир Иванович доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой экономики и
организации предприятия,
Ивановский государственный энергетический
университет им. В. И. Ленина.
vkolibaba@mail.ru

- КОЧЕТКОВА** кандидат экономических наук,
Татьяна Сергеевна доцент кафедры менеджмента, технологий
бизнеса и гуманитарных дисциплин,
Ивановский филиал ФГБОУ ВО «Российский
экономический университет
им. Г. В. Плеханова».
gumyantsevat@rambler.ru
- КУРНИКОВА** кандидат экономических наук, доцент,
Ирина Валерьевна директор Института социально-экономических
наук,
Ивановский государственный университет.
kurnik@mail.ru
- КУЛИКОВ** доктор экономических наук,
Владимир Иванович зав. кафедрой менеджмента,
Институт социально-экономических наук,
Ивановский государственный университет.
kulikovvi@yandex.ru
- ЛИФШИЦ** доктор экономических наук,
Аркадий Семенович профессор кафедры менеджмента,
Институт социально-экономических наук,
Ивановский государственный университет.
ark.lifshits2011@yandex.ru
- МОРОЗОВА** Ассистент кафедры экономики
Алина Андреевна и организации предприятия,
Ивановский государственный энергетический
университет им. В. И. Ленина.
alinamorozova1996@mail.ru
- НИКОЛАЕВА** доктор экономических наук, доцент,
Елена Евгеньевна и. о. зав. кафедрой экономической теории,
экономики и предпринимательства,
Институт социально-экономических наук,
Ивановский государственный университет.
dvn2002@yandex.ru
- НОВИКОВ** доктор экономических наук, доцент,
Виктор Алексеевич профессор кафедры экономической теории,
экономики и предпринимательства,
Институт социально-экономических наук,
Ивановский государственный университет.
vikanovikov@yandex.ru

- ОКОЛОТИН Владимир Сергеевич** доктор исторических наук, доцент кафедры истории России, Институт гуманитарных наук, Ивановский государственный университет.
okolotin.vladimir@yandex.ru
- РАМАЗАНОВ Джалалудин Исамутдинович** кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и прикладной информатики, Ивановский филиал Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова.
rdi2001@mail.ru
- САВИН Валентин Эдуардович** кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, Институт социально-экономических наук, Ивановский государственный университет.
valentin.savin.29@mail.ru
- САЛЛ Адама** магистрант кафедры менеджмента, Институт социально-экономических наук, Ивановский государственный университет.
sallndanane@inbox.ru
- СОКОВА Ирина Александровна** кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, Институт социально-экономических наук, Ивановский государственный университет.
sokova1101@yandex.ru
- СТРУННИКОВА Светлана Евгеньевна** аспирант первого года обучения кафедры экономической теории, экономики и предпринимательства, Институт социально-экономических наук, Ивановский государственный университет.
evgescha90@yandex.ru
- СЫЗГАНОВ Максим Васильевич** педагог дополнительного образования Муниципального бюджетного общеобразовательного учреждения «Средняя школа № 26 с углубленным изучением предметов естественнонаучного цикла»; соискатель, Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева.
syzganov37@yahoo.com

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АВТОРОВ ЖУРНАЛА
«ВЕСТНИК ИВАНОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА»
Серия «ЭКОНОМИКА»

Статьи направляются в редакцию **только в электронном виде** в формате RTF по адресу: politeconom@yandex.ru (кафедра экономической теории, экономики и предпринимательства) или ответственному секретарю Езерской Светлане Геннадьевне (ezerskaya-sg.16@yandex.ru).

1. Редакция принимает к публикации материалы, соответствующие специализации журнала, отличающиеся высокой степенью научной новизны, теоретической и практической значимости, ранее не опубликованные в других изданиях.

2. Авторами статей могут быть ученые-исследователи, докторанты, аспиранты, соискатели, студенты старших курсов. Для студентов, аспирантов и соискателей обязательно наличие отзыва научного руководителя, при этом отзыв не заменяет рецензию.

3. К публикации принимаются научные статьи, выполненные в строгом соответствии с требованиями к оформлению рукописей. Материалы, не отвечающие предъявляемым требованиям, к рассмотрению не принимаются.

Максимальный размер статьи – 1,0 авт. л. (40 тыс. знаков с пробелами), выполненного в редакторе Microsoft Word шрифтом Times New Roman (основной текст – кегль 11; таблицы, подписи к рисункам, сноски, библиографический список – кегль 10). Формат А4, поля: верхнее – 2,7 см, нижнее – 4,6 см, левое и правое – 4 см.

Материал должен быть оформлен в следующей последовательности: **УДК, ББК**; на *русском и английском языках*: **инициалы и фамилия автора, название материала**, для научных статей – **аннотация** (объемом 10–15 строк), **ключевые слова; текст статьи**.

Библиографические источники должны быть пронумерованы в алфавитном порядке, ссылки даются в тексте статьи в квадратных скобках в строгом соответствии с пристатейным списком литературы. Библиографическое описание литературных источников к статье оформляется в соответствии с ГОСТами 7.1–2003, 7.0.5–2008. В каждом пункте библиографического списка, составленного в алфавитном порядке (сначала произведения на русском языке, затем на иностранном), приводится одна работа. В выходных сведениях обязательно указание издательства и количества страниц, в ссылке на электронный ресурс – даты обращения.

Фотографии и рисунки, прилагаемые к статье, должны быть контрастными, четкими.

В конце представленных материалов следует указать фамилию, имя, отчество автора, ученую степень, звание, должность, место работы, электронный адрес.

4. Редакция оставляет за собой право распределять статьи по основным рубрикам журнала.

5. Научные статьи принимаются в течение года и в случае положительных результатов внутренней экспертизы (рецензирования) включаются в очередной номер журнала в порядке поступления.

6. Необходимым условием для включения статьи в журнал является получение положительной рецензии от экспертов редакции, признанных ученых в данной области научного знания.

7. Окончательное решение о приеме научной статьи к публикации принимается редакционной коллегией журнала. Извещение о решении редакционной коллегии направляется автору.

8. После выхода в свет журнал размещается в свободном электронном доступе на сайте Научной электронной библиотеки, на официальном сайте Ивановского государственного университета.

**ВЕСТНИК
ИВАНОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**
Серия «Экономика»
2021. Вып. 1 (47)

Издается в авторской редакции

директор издательства *Л. В. Михеева*
технический редактор *И. С. Сибирева*
компьютерная верстка *Т. Б. Земсковой, С. Г. Коноваловой*

Дата выхода в свет 24.03.2021 г.
Формат 70 × 108¹/₁₆. Уч.-изд. л. 9,0.

Издательство «Ивановский государственный университет»
✉ 153025 Иваново, ул. Ермака, 39
☎ (4932) 93-43-41. E-mail: publisher@ivanovo.ac.ru