

# **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

МОНОГРАФИЯ

*Под общей редакцией  
доктора технических наук, профессора Е. П. Мельниковой;  
кандидата экономических наук, доцента О. И. Черноус*

Донецк  
2018

УДК 338.24  
ББК У211  
П 781

*Рекомендовано к печати решением ученого совета  
Автомобильно-дорожного института  
ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет»  
(Протокол № 4 от 25.04.2018 г.)*

**Рецензенты:**

- Бармута К. А.** *д-р экон. наук, проф., зав. каф. «Экономика и менеджмент»  
ФГБОУ ВПО «Донской государственной технической универси-  
тет»*
- Зарубин В. И.** *д-р экон. наук, проф., проф. каф. «Менеджмент и региональная  
экономика» ФГБОУ ВО «Майкопский государственный техноло-  
гический университет»*
- Ангелина И. А.** *д-р экон. наук, проф., зав. каф. «Туризм» ГОУВПО «Донецкий  
национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-  
Барановского»*

П 781

**Проблемы и перспективы инновационного развития экономики:**  
монография / [Е. П. Мельникова, О. И. Черноус и др.]; под ред.  
Е. П. Мельниковой, О. И. Черноус. – Донецк: ГОУВПО «ДОННТУ», 2018.  
– 339 с.

Рассматриваются предпосылки, проблемы и перспективы инновационного развития экономики в условиях системной трансформации общества. Поднимаются вопросы программного обеспечения инновационного развития регионов по отраслям хозяйствования. Обосновывается финансовое обеспечение и инструменты эколого-экономической эффективности инновационных решений. Особое внимание уделено развитию человеческого капитала в условиях инновационной экономики. Оценены возможности активизации инновационно-инвестиционной деятельности и обеспечения конкурентного развития промышленных предприятий.

Для научных работников, руководителей и специалистов промышленных предприятий, преподавателей, аспирантов и студентов высших учебных заведений экономических специальностей.

УДК 338.24

**ISBN 978-613-9-85164-5**

© Мельникова Е. П., Черноус О. И., Лепа Р. Н., Лукьянченко Н. Д., Половян А. В., Сыцко В. Е., Терованесов М. Р., Тисунова В. Н., Бородин О. А., Гайдай И. Ю., Глызина М. П., Гогитидзе М. В., Гриневская С. Н., Заглада Р. Ю., Заричанская Е. В., Иванова Е. А., Иванова И. В., Капыльцова В. В., Кондаурова И. А., Коробкин А. З., Мабиала Ж., Курносова О. А., Пехтерева В. В., Резник А. А., Руднева Е. Ю., Рязанцева Н. А., Столбовская Н. Н., Тарасова Г. Н., Целикова Л. В., Шабельникова Е. А., Щербакова Е. В., Везелев И. И., Гайдай Р. Ф., Дариенко О. Л., Дорошко В. Н., Журба Ю. И., Корнеев М. Е., Кузнецова А. М., Синицына К. В., Бойко Л. А., Возиянова В. А., Гострый М. А., Коваленко Т. А., Коржова В. В., Степанова К. А., Столярова А. С., Тукмакова Д. Г., Турбаба М. В., Ульдандов Р. Р., Щербий С. А. 2018

© АДИ ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет», 2018

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	5
РАЗДЕЛ 1 ПРЕДПОСЫЛКИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ .....	7
1.1 Управление инновационным развитием экономики: алгоритм планирования (Р. Н. Лепа, С. Н. Гриневская) .....	7
1.2 Методология социальной политики государства: проблема социальных рисков (В. В. Капыльцова) .....	17
1.3 Социальное государство как ответ на социально-экономические вызовы индустриального общества предпосылка инновационного развития современной экономики (Г. Н. Тарасова, И. В. Иванова) .....	26
1.4 Инструменты государственного стимулирования инновационной деятельности предприятий (Е. А. Иванова, М. П. Глызина) .....	35
1.5 Логистический сервис в эпоху экономики знаний (О. А. Курносова) .....	46
1.6 Организационный механизм управления развитием региона (Н. А. Рязанцева) .....	60
РАЗДЕЛ 2 ПРОГРАММЫ РЕГИОНАЛЬНОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ.....	71
2.1 Инструменты инновационного развития Донецкой Народной Республики (А. В. Половян, К. В. Сеницына) .....	71
2.2 Инновационный потенциал региона как фактор развития территорий (О. А. Бородина) .....	85
2.3 Сущность механизма управления в системе социально- экономического развития региона (Е. В. Щербакова) .....	94
2.4 Развитие маркетинга как формы пространственной организации населения (В. Н. Тисунова, А. А. Резник) .....	105
2.5 Методические подходы к разработке стратегии управления региональными денежными потоками (В. В. Пехтерева, Л. А. Бойко) .....	118
2.6 Оценка предпосылок инновационного развития с помощью показателей устойчивости (Е. П. Мельникова, Т. А. Коваленко).....	128
РАЗДЕЛ 3 УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ .....	140
3.1 Роль управления инновационной деятельностью предприятия в обеспечении конкурентных преимуществ (Е. А. Шабельникова).....	140
3.2 Определение факторов и предпосылок повышения инновационно- инвестиционной привлекательности предприятий (И. Ю. Гайдай, Р. Ф. Гайдай, В. В. Коржова) .....	152
3.3 Теоретико-методические аспекты формирования адаптивного мехнизма управления деловой репутацией организации (А. З. Коробкин, В. Н. Дорошко).....	160
3.4 Сущностная характеристика и экономические аспекты системы	

инновационной деятельностью на предприятиях сельского хозяйства региона (Мабиала Ж.).....	171
3.5 Инновации в структуре конкурентоспособности современного товара (В. Е. Сыцко, Л. В. Целикова) .....	186
3.6 Условия обеспечения экономической безопасности предприятий транспорта за счет эффективного управления инновационным развитием (И. И. Везелев, Ю. И. Журба) .....	196
<b>РАЗДЕЛ 4 РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ .....</b>	<b>203</b>
4.1 Оценка человеческого капитала: концептуальные аспекты (Н. Д. Лукьянченко, И. А. Кондаурова, А. М. Кузнецова).....	203
4.2 Инновационная модель развития системы высшего образования с ориентацией на рынок труда (М. Р. Терованесов) .....	211
4.3 Зарубежный опыт и инновационная направленность построения системы организации труда на предприятии (Р. Ф. Гайдай, С. А. Щербий) .....	219
4.4 Анализ концептуальных подходов к управлению поведением персонала предприятия (Е. П. Мельникова, М. В. Турбаба) .....	228
4.5 Совершенствование методов управления персоналом в системе управления рисками деятельности персонала (Е. Ю. Руднева, А. С. Столярова).....	236
4.6 Разработка организационно-экономического механизма повышения производительности труда на предприятиях ЖКХ (О. И. Черноус, В. А. Возиянова).....	245
4.7 Методика построения модели оплаты труда с использованием инновационных систем (О. И. Черноус, Р. Ю. Заглада, Д. Г. Тукмакова).....	254
<b>РАЗДЕЛ 5 ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ИНСТРУМЕНТЫ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ.....</b>	<b>261</b>
5.1 Реализация гринбанкинга в социальной функции инновационных банковских услуг и продуктов (М. В. Гогитидзе, Н. Н. Столбовская) .	261
5.2 Методические подходы к созданию и внедрению новых банковских продуктов (И. Ю. Гайдай, Р. Р. Ульданов).....	271
5.3 Экономическое обоснование инновационных решений с учетом социальных и экологических критериев (Е. В. Заричанская).....	280
5.4 Оценка уровня социально-экологической ответственности предприятий теплоэнергетики (О. Л. Дариенко, К. А. Степанова).....	292
5.5 Многоуровневая классификация отношений аутсорсинга (М. Е. Корнеев, М. А. Гострый) .....	302
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....</b>	<b>314</b>
<b>ПЕРЕЧЕНЬ ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ..</b>	<b>315</b>

## ВВЕДЕНИЕ

На данном этапе развития Донецкой Народной Республики наиболее важным вопросом является переход экономики на инновационный путь развития. Перерабатывающий, ориентированный на ресурсы, тип национальной экономики не в состоянии обеспечить желаемый темп роста, не нанося ущерб существующему социальному и экологическому положению Донбасса. Невозможно решить задачи, направленные на увеличение объема ВВП и укрепление конкурентоспособности на внешних рынках, не используя высокий инновационный потенциал региона, обеспеченный мощным научным сектором.

Для того, чтобы эффективно управлять региональным инновационным развитием, необходимо четко установить характер взаимодействий между участниками процесса инновационного развития, определить порядок информационного обмена и последовательность применения соответствующих инструментов. В связи с отсутствием действенного механизма управления инновационным развитием региона, учитывающего экономическую, геополитическую, социально-культурную специфику, целесообразно исследовать особенности инновационного развития. На данном этапе актуальным вопросом является инновационное развитие региона вследствие как внутренних факторов (необходимо обеспечить экономически сбалансированное развитие), так и внешних факторов, поскольку именно инновационная активность и инновационная восприимчивость региональной экономики и отраслей формирует стратегическую конкурентоспособность Республики.

Структурно монография включает введение, пять глав, заключение, список литературы. Каждая глава подразделяется на подпункты, авторами которых являются как известные ученые, так и только начинающие исследователи. В первом разделе монографии рассматриваются предпосылки, проблемы и перспективы инновационного развития экономики. Во втором – обосновываются перспективные программы регионального инновационного развития базовых отраслей экономики Республики, в основу которых положена реализация стратегии устойчивого функционирования региона. В третьем разделе значительное внимание уделено теоретическим подходам к управлению инновациями на предприятиях различных отраслей хозяйствования. Четвертый раздел посвящен развитию человеческого капитала в условиях инновационной экономики. Особое внимание уделено модели развития системы высшего образования с ориентацией на рынок труда и концептуальным подходам к управлению поведением персонала предприятия. В пятом разделе предложено финансовое обеспечение и инструменты эколого-экономической эффективности инновационных решений.

В числе авторов известные ученые: Роман Николаевич Лепа – д-р экон. наук, проф., зав. отделом «Моделирование экономических систем» ГУ «Институт экономических исследований»; Елена Павловна Мельникова – д-р техн. наук, проф., зав. каф. «Менеджмент организаций» АДИ ГОУВПО «ДонНТУ»; Алексей Владимирович Половян – д-р экон. наук, доц., директор ГУ «Институт экономических исследований»; Валентина Ефимовна Сыцко – д-р техн. наук, проф. каф. «Товароведение» УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»; Михаил Румельевич Терованесов – д-р экон. наук, доц., зав. каф. «Экономика и менеджмент» ГООВПО «ДОНИЖТ»; Виктория Николаевна Тисунова – д-р экон. наук, проф., зав. каф. «Менеджмент и экономическая безопасность» ГОУВПО ЛНР «Луганский национальный университет имени Владимира Даля».

Монография подготовлена в рамках госбюджетных НИР Н 70-15 «Разработка методики управления инновационно-инвестиционными проектами в промышленности» и Н 70-17 «Обеспечение экономической безопасности транспортно-логистической системы региона», выполняемых на кафедре «Менеджмент организаций» АДИ ГОУВПО «ДонНТУ» (руководители – д-р техн. наук, проф. Е. П. Мельникова, канд. экон. наук, доц. О. И. Черноус).

Отдельные разделы монографии написали сотрудники и аспиранты кафедры «Менеджмент организаций»: д-р техн. наук, проф. Е. П. Мельникова (автор 210 научных трудов), канд. экон. наук, доц. И. Ю. Гайдай (автор 60 научных трудов), канд. экон. наук, доц. Р. Ю. Заглада (автор более 65 научных трудов), канд. экон. наук, доц., Е. Ю. Руднева (автор 90 научных трудов), канд. экон. наук, доц. О. И. Черноус (автор 80 научных трудов), канд. экон. наук, ст. преподаватель В. В. Пехтерева (автор 40 научных трудов), ассист. О. Л. Дариенко (автор 30 научных трудов), ст. преподаватель Р. Ф. Гайдай (автор 45 научных трудов), ассист. М. Е. Корнеев (автор 18 научных трудов), ст. лаборант И. И. Везелев (автор 7 научных трудов).

Редакционная коллегия выражает глубокую признательность уважаемым авторам за активную жизненную позицию, желание поделиться уникальными разработками и проектами, участие в создании коллективной монографии.

# РАЗДЕЛ 1

## ПРЕДПОСЫЛКИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

### 1.1 Управление инновационным развитием экономики: алгоритм планирования (Р. Н. Лепа, С. Н. Гриневская)

Управление инновационным развитием экономики, как система, включает стратегическое планирование, алгоритм выполнения которого в сегодняшних условиях должен быть организован с учетом изменений внешних условий экономической среды для повышения степени достоверности определения будущего состояния экономики. При этом важным является выявление стратегических приоритетов и постановка целей развития, в соответствии с характером имеющихся проблем. Это должно учитываться при формировании планов достижения стратегических целей, в том числе инновационного развития экономики, а значит, планы по их достижению также являются стратегическими.

Действующая на сегодня экономическая ситуация свидетельствует о необходимости безотлагательного введения системы государственного планирования для «запуска» полноценного функционирования народного хозяйства Донецкой Народной Республики (ДНР). Под планированием в сфере экономики, в предельно общем виде, понимается установление экономического будущего, посредством построения модели намечаемого состояния экономики при одновременном установлении путей, способов, средств и сроков достижения этого состояния, конечных рубежей планируемых действий [1]. Планирование, как элемент государственного регулирования экономики и инструмент реализации государственной экономической политики по выработке стратегии деятельности в экономике, используется для достижения целей государства в социально-экономической сфере. Не имея планирования экономики, мы фактически отказались от необходимости определения государством желательных параметров экономического развития. Образовался риск функционирования экономики в полной тени и «высокого уровня коррупции, оказывающей огромное влияние на экономику», в связи с чем руководством ДНР было акцентировано на «максимальном внимании борьбе с коррупцией как на местах, так и во всех органах исполнительной власти, министерствах и ведомствах Донецкой Народной Республики» [2]. Необходимо определить основные направления государственной экономической политики, для эффективной реализации необходимо ввести институт планирования экономики, которая в данный момент трансформируется и не имеет внятной формы, и содержит элементы директивной, рыночной, военной (под военной экономикой имеется ввиду экономика, функционирующая в период и

условиях военных действий), мобилизационной (под мобилизационной экономикой подразумевается экономика, целью которой является сосредоточение и использование собственных ресурсов для эффективного противодействия угрозам безопасности территории. Это экономика с мобилизационным типом развития, ориентированного на достижение чрезвычайных целей, отличительной чертой которого является то, что оно происходит под влиянием внешних, экстремальных факторов, угрожающих целостности и жизнеспособности системы) [3], теневой экономик.

Но в любом случае, каждая из форм экономики не предполагает отказа от планирования как такового, изменяются формы планирования, появляется многообразие методов планирования, не предполагающего устранения директивности или внедрение ее, как одного из основных методов плановой деятельности государства. Это подтверждено и практикой бюджетного планирования, и такого инструмента планирования, как целевые комплексные программы (государственные, территориальные и прочие), которые несут в себе элемент директивности.

Современное управление экономикой должно осуществляться на основе синтеза государственных планов экономического развития, с учетом отраслевого и территориального принципов, централизованного управления, хозяйственной самостоятельности предприятий (организаций).

Ключевыми проблемами государственного регулирования экономического планирования в ДНР являются:

- внешние – отсроченный на неопределенное время политический статус территории, который обуславливает слабо прогнозируемые и нестабильные экономические связи, что не позволяет осуществлять эффективное долгосрочное планирование;

- внутренние – не полностью задействованный народнохозяйственный комплекс ДНР; находящаяся в стадии формирования нормативная и законодательная база Республики, регулирующая экономические отношения; продолжающиеся военные действия – непрогнозируемые обстрелы районов ДНР на линии разграничения территории, не позволяющие планировать на перспективу.

Правительством Донецкой Народной Республики в последнее время предпринимаются меры, направленные на форматирование экономического пространства, к наиболее значимым из которых можно отнести введение временного государственного управления на ряд промышленных объектов ДНР. С одной стороны – шаг эволюционный и давно ожидаемый, а с другой – остается открытым глобальный вопрос: а является ли этот шаг частью последовательности итераций в алгоритме формирования новой экономики Республики или это просто ответ на сложившиеся действия собственника и другие актуальные обстоятельства? И какие конкретно надо осуществить мероприятия, чтобы эта мера эффективно работала?



При этом мировая практика знает несколько возможных, часто взаимоисключающих путей формирования экономической модели страны, которые можно рассматривать, анализировать, и с учетом адаптации к нашим условиям развития применять в практике управления народным хозяйством Республики.

До последнего времени ученые-экономисты подтверждали целесообразность использования либеральной модели государственного воздействия на экономику страны лишь для развитых стран с устойчивыми социально-экономическими показателями. Однако в последние сто лет во многих развитых странах, и прежде всего в США, а в Украине – в последние два десятилетия, в экономике резко обозначились олигархические тенденции развития капитала. В связи с этим американские ученые-экономисты стали разрабатывать всевозможные механизмы специального контроля над экономикой, что дало начало новому направлению экономической мысли – институционализму, явившемуся во многом альтернативным направлением классических и неоклассических экономических теорий. Новое экономическое течение опровергает ранее бытовавший тезис о совершенстве рыночного хозяйственного механизма и саморегулируемости экономики. Многие исследователи, занимающиеся вопросами государственного планирования, подчеркивают, что планирование присуще не только социалистическому способу ведения хозяйства. Необходимость государственного планирования в рыночной экономике – явление объективное. Саморегулирование его не отменяет и не заменяет [4, 5]. Тем не менее, использование институциональной экономической модели для Республики с ограниченной территорией, где некоторые базовые отрасли представлены единицами предприятий, не является очевидным, т. к. весь спектр субъекта управления находится на поверхности и в зоне осязаемости и управляемости.

Исторический опыт говорит о том, что в мировой экономике и политике лидирующие позиции занимали те страны и народы, которые руководствовались эффективной национальной стратегией. В России первым документом такого рода можно считать План восстановления и развития народного хозяйства страны на базе электрификации (ГОЭЛРО, 1920 г.). Довольно удачный опыт его реализации подтолкнул внедрение механизмов стратегического планирования в зарубежных странах: в США (1930–1940 гг.), в странах Западной Европы (1950–60 гг.), в интенсивно развивающихся странах Юго-Восточной Азии (1960–80 гг.) [6].

Общеизвестное мнение о неэффективности советской плановой экономики на территории СНГ и других странах ее применяющих из-за геополитического фактора стало чем-то большим, чем научной гипотезой. Директивную плановую экономику принято упоминать в ряду терминов с негативной коннотацией. Но недавние результаты исследования «Совет-

ская власть плюс электрификация: что является долговременным наследством коммунизма?» [7] уважаемого европейцами Центра исследования экономической политики (The Center for Economic Policy Research—CEPR) свидетельствуют о неоднозначности утверждений относительно неэффективности директивного планирования. Главным выводом, к которому пришли исследователи после расчетов, является то, что в настоящее время слаборазвитым странам, государственное планирование пошло впрок – страны такого же уровня развития, не применявшие планирования, показали в разы худшую динамику. И напротив, активно развивающиеся экономики, начавшие догонять развитые, при плановой системе – сбросили темпы роста. Исходя из этого, ученые сделали вывод, что государственное планирование имеет смысл в начале развития, а более развитая экономика, требует смены подхода к управлению экономической системой.

Известно, что для государств с развивающейся экономикой, а Донецкая Народная Республика только стала на путь формирования экономической модели, наиболее эффективной формой организации функционирования и взаимодействия хозяйствующих субъектов является государственное планирование экономики. На данный момент в ДНР действует гибридная экономика: рыночная военная экономика как объективная реальность – результат сложного взаимодействия войны (боевых действий), политики (временный усеченный политический статус территории – под усеченным политическим статусом государства, подразумевается существующее на данный момент положение о признанности: населением внутри данной территории, и некоторыми другими территориями с вновь образованной государственностью (в нашем случае, это Луганская Народная Республика и частично признанная Республика Южная Осетия), и экономики, с трансформирующимися связями и отношениями.

Очевидно, что в настоящее время основным научным инструментом обоснования государственных планов выступают инструменты межотраслевых, межсекторальных балансов. По нашему мнению перевести экономику Республики на государственное планирование не только необходимо, но и технически возможно. Но делать это нужно не повсеместно, не для всех продуктов и отраслей, т. к. загнать в абсолютно жесткие рамки все хозяйствующие субъекты разного масштаба и форм собственности не только нереально, но и нецелесообразно. Очевидным путем является частичная регулируемость реального сектора экономики путем планирования его деятельности. Существующие методы планирования могут использоваться и в качестве отраслевых методов управления государственным планированием. Получив достаточно обширную информацию о внешней среде, можно синтезировать ее методом создания моделей с описания того, какие тенденции могут проявиться в той или иной отрасли в будущем. Модели дают возможность определить наиболее важные факто-

ры внешней среды, которые необходимо учитывать государственным органам власти, и которые должны находиться под их прямым контролем, что позволит сохранять экономическую безопасность и использовать перспективные возможности. При существовании факторов, не контролирующихся со стороны государства, разрабатываемые планы должны максимально использовать конкурентные преимущества и в то же время минимизировать возможные потери.

Правительством ДНР было предложено в этом вопросе акцентировать внимание на отраслях с высокой рентабельностью, но данный тезис является дискуссионным, т. к. под сферу влияния государственного планирования должны попасть те отрасли, которые являются локомотивами в реальном секторе экономики, представленные градообразующими предприятиями и комплексами – угледобыча, металлургия, машиностроение, химическая промышленность, сельское хозяйство и пр. Остальные отрасли не нуждаются в планировании своей деятельности со стороны государства, т. к. и так будут загружены работой для кадрового, инфраструктурного и иного обеспечения базовых отраслей. Сейчас Республика имеет не только потребность, но и научный потенциал для разработки системы государственного планирования экономики, а опыт успешного применения такой экономической модели и в СССР, и в ряде капиталистических стран с успешной экономикой подтверждают целесообразность выбранного пути.

Научно обоснованная система государственного планирования позволит спрогнозировать оптимальный сценарий социально-экономического развития территории. В современном мире функционирование любой экономики требует регулирования со стороны государства. Государство, государственные и коммерческие предприятия являются основными субъектами планово-регулируемой производственно-хозяйственной деятельности, поэтому очень важен выбор модели планирования. Эффективность мер государственного регулирования зависит от адекватности модели регулирования ситуации, сложившейся в тот или иной период развития страны.

Экономика ДНР в данный момент несамодостаточна и находится в критической зависимости от экономик, граничащих с ней государств, и требует мобилизации, которая подразумевает наличие плана, стратегии [8]. То есть, в ДНР временно должна действовать собственная мобилизационная модель государственного планирования. В РФ утверждена Стратегия экономической безопасности РФ на период до 2030 года, в которой определяются вызовы и угрозы экономике, а также цели, основные направления и задачи государственной политики в сфере обеспечения безопасности. Для координации работы по достижению целей политики по обеспечению экономической безопасности предложено воссоздать в новом облике Госплан, наделив его соответствующими полномочиями и обязанностями [9].

Предлагаемая мобилизационная модель государственного планирования не содержит никаких политических аналогий и подоплек с общеизвестным мобилизационным планом первых пятилеток в связи с его крайней антисоциальностью. План первой пятилетки, принятый в 1927 г., хотя был довольно интенсивный, не был мобилизационным планом. Исключительные обстоятельства возникли в 1929 г. Механизм планирования был пересмотрен с позиций мобилизационного типа радикального преобразования общества. В разработке первых пятилетних планов участвовал академик Г. С. Струмилин, который отразил позицию Сталина на вклад науки при разработке государственного планирования: «Характерной особенностью всякого народнохозяйственного плана мы считаем не элементы вкрапленного в этот план научного предвидения, а целевую установку плана, как системы хозяйственных заданий и предубаждений. ... Научные исследования наличных ресурсов и объективных тенденций хозяйственного развития страны составляют необходимую предпосылку планирования, но отнюдь не определяют собой содержание плана» [10]. Мобилизационный план рассматривался как максимум возможного при условии концентрации и мобилизации коллективной воли производителя на тех или иных хозяйственных задачах. Чрезмерные планируемые показатели плана должны были служить целям мобилизации общества. Сталин в январе 1933 г., когда механизм мобилизации был уже создан и стал результативно работать, подчеркнул, что при осуществлении пятилетнего плана «партия проводила политику наиболее ускоренных темпов развития промышленности».

Объективная необходимость разработки такой мобилизационной модели государственного планирования в современных условиях функционирования экономики ДНР обусловлена:

- неопределенностью направлений и целей развития экономики в связи с отсутствием планирования, как элемента государственного регулирования экономики;

- преимущественно общественным характером производства на территории [11];

- усложнением межотраслевых и хозяйственных связей из-за экономической блокады территории, приведшей к критическому разрушению сложившихся связей по источникам и поставкам сырья, рынкам сбыта и прочего, и до этого времени вновь не сформированных; и политической изоляцией, препятствующей формированию новых указанных связей;

- необходимостью поддержания рациональных народнохозяйственных пропорций, для обеспечения экономической безопасности территории;

- неспособностью действующей до этого на территории Донбасса рыночной экономики к саморегулированию, в связи с нахождением на

кризисной стадии воспроизводственных циклов из-за военных действий непосредственно на территории ДНР, а также уничтожением, разрушением промышленных объектов;

– деятельностью государства как субъекта экономических отношений и гаранта обеспечения экономической безопасности своей территории.

На наш взгляд, для разработки мобилизационной модели государственного планирования необходимо применять синтез методов планирования. Выбор экономических методов государственного планирования, конечно, связан с субъективными и объективными точками зрения руководителей, возглавляющих профильные министерства, а также с политическим вектором развития территории. Считаем, что в предлагаемой модели, кроме отраслевых методов государственного планирования, должны использоваться методы индикативного планирования, стратегического планирования, имитационного планирования, территориального планирования, экономико-математический метод планирования, экспертный метод планирования, с неременным учетом фактора экономической безопасности территории [12, 13]. Под фактором экономической безопасности ДНР в данной модели подразумевается достижение баланса различных групп интересов, например территориальных и национальных (государств граничащих с ДНР). Достижение баланса экономических интересов с наименьшими потерями возможно при соблюдении каждой из сторон экономических отношений следующих принципов: стабильность, надежность и предсказуемость. Нестабильность, непредсказуемость и ненадежность экономической политики при взаимодействии территорий/государств нарушают баланс интересов и приводят к отказу от сотрудничества (экономическая блокада, отказ от инвестирования капитала и пр.).

Индикативное планирование представляет собой наиболее распространенную в мире форму государственного планирования макроэкономического развития. Индикативное планирование является ориентирующим планированием, и не подразумевает обязательность исполнения. Индикативное планирование предполагает установление в плане определенных показателей (характеризующих динамику, структуру и эффективность экономики, состояние финансово-кредитной системы и денежного обращения и др.) с целью достижения пропорциональности и планомерности развития экономики или ее отдельных частей [14]. В целом индикативное планирование носит направляющий, рекомендательный характер. В процессе государственного планирования при составлении перспективных планов используется индикативное планирование, а в текущем планировании – директивное, которые должны дополнять друг друга и быть органически увязаны.

Данная модель должна содержать инструментальные и институциональные модели согласования интересов. В числе инструментальных методов согласования используются математические модели, предназначенные для учета согласованных вариантов развития территории и отраслей в процессе народнохозяйственного планирования. Экономико-математический метод планирования предполагает разработку экономических моделей плановых показателей, с помощью которых возможно получить информацию о будущем состоянии объекта планирования и путях достижения этого состояния.

Моделирование в данном случае применяется как консультация по планированию, в связи с упрощением экономических процессов в моделях, что влечет к погрешности в плановых показателях, к примеру, построение моделей плановых показателей на основе выявления их количественной зависимости от основных фактов. Модели могут быть представлены в виде зависимостей показателей и событий, сетевых моделей, графиков и систем с описанием их свойств и структур. Математические модели могут помочь в расчетах вероятностного появления кризисных периодов экономики в определенное время, что будет способствовать наибольшей реалистичности выработанных программных документов.

На первом уровне модели соответствующий орган государственной власти, например, профильное Министерство ДНР, определяет сильные и слабые стороны своей сферы деятельности, отрасли промышленности им курируемой, затем внешние и внутренние факторы воздействия, анализирует статистические данные и отраслевые прогнозы, для выявления их уровня (например в сравнении с такой же отраслью подобной территории/округа в РФ).

На втором уровне, получив данные о ситуации по всем отраслям в Республике, определяют стратегию их развития. Далее выделяют наиболее перспективные отрасли (сферы деятельности), которые могут лечь в основу экономики ДНР. В результате анализа, делаются прогнозы, вероятностные стратегии развития. Для Республики важно обеспечить свою экономическую самодостаточность, для чего эффективно использовать как развитую отрасль промышленности по угледобыче и других имеющихся природных ресурсов, так и развивать потенциально перспективное металлургическое производство, машиностроительную, химическую отрасли промышленности, науку и инновационные технологии и др., а также обеспечивать свою продовольственную безопасность, развивать сельскохозяйственную отрасль, чем профильное Министерство ДНР сейчас успешно занимается.

На третьем уровне выделяют оптимальную стратегию развития как основу Концепции социально-экономического развития территории.

Полагаем, что данная модель, при разработке государственных планов, вполне может быть реализована в Республике с реальными механиз-

мами ее реализации, при наличии четкой государственной политики. Экономическое развитие ДНР должно осуществляться комплексно с учетом принципов планирования и взаимосвязи всех сфер и отраслей, только в этом случае возможны положительные результаты такого развития, выраженные в количественных и качественных показателях.

В плановой практике размещения производства в СССР учитывалась минимизация совокупных производственных затрат [15, 16, 17], общим критерием признавался *максимум общественной полезности*:

$$\sum_{i=1}^n U_i \rightarrow \max, i = 1, \dots, n \quad (1.1)$$

где  $n - 1$  – чистые отрасли;

$i = m, \dots, n$  – общественные блага;

$U$  – полезность благ производимых  $i$ -й отраслью.

*Отраслевым критерием* являлся минимум используемых ресурсов:

$$\sum_{i=1}^n Q_i r_i \rightarrow \min, \quad (1.2)$$

где  $r_i = R_i / Q_i$  – средняя по регионам ресурсоемкость в  $i$ -й отрасли;

$R_i$  – объем, потребляемых в  $i$ -й отрасли ресурсов;

$Q_i$  – объем выпуска  $i$ -й отрасли).

*Региональным критерием* – максимум совокупного эффекта от применения ресурсов и комбинирования производства:

$$\sum_{i=1}^n Q_{ij} + \alpha_j \rightarrow \max, j = 1, \dots, k; \quad (1.3)$$

где  $Q_{ij}$  – объем выпуска  $i$ -й отрасли в  $j$ -м – регионе;

$\alpha_j$  – величина агломерационного эффекта в  $j$ -м – регионе [18, 19].

В СССР подобной моделью, в которой делалась попытка представления различных иерархических уровней народнохозяйственного планирования и моделирования процедуры [20] согласования принимаемых на этих уровнях решений (на уровне центрального планового органа, отраслей и ведомств, союзных республик и регионов), являлась система моделей СМОТР, которая была направлена на согласование отраслевых и территориальных решений по развитию и размещению производства и ориентирована непосредственно на использование в процессе разработки народнохозяйственного плана [21]. Она содержала ряд значительных недостатков: невозможность учета региональных особенностей и условий развития конкретных регионов и громоздкость вычислений.

Согласование решений модельными инструментами предлагалось с использованием систем межотраслевых межрегиональных моделей [22],

описывающих конкретные регионы в территориальном и отраслевом разрезах. Однако общей проблемой и первого, и второго модельного комплексов являлось то, что они изначально были нацелены на встраивание в плановые процедуры, что превращало их не в исследовательские, а в вычислительные инструменты, с помощью которых определялись способы балансировки априори сформулированных решений. При этом именно отраслевые решения выступали в качестве приоритетов. С точки зрения институциональных средств согласования решений в территориально-отраслевых системах, государственное планирование является наиболее целесообразным.

Сегодня при государственном планировании в ДНР необходимо учитывать сложившиеся новые хозяйственные и правовые условия, а также активно использовать при создании модели планирования ДНР, предыдущие научные наработки в советской и российской экономиках, в которых оцениваются сравнительные пропорции, темпы и распределение ресурсов между моделируемыми территориальными частями экономик [18–22], которые актуальны и сейчас, а также элементы мировых практик планирования, которые будут полезны в реалиях Донбасса.

Таким образом, мобилизационная модель государственного планирования ДНР может быть представлена как многоуровневая схема управления процессами государственного планирования, отражающая взаимодействие административных, организационных, отраслевых (межотраслевой баланс) и прочих дополнительных методов управления государственным планированием с обязательным учетом фактора экономической безопасности. Модель государственного планирования ДНР должна содержать комбинацию индикативного планирования, умеренного протекционизма, государственного регулирования и масштабных целевых инвестиций.

Сейчас Республика имеет не только потребность, но и научный потенциал для разработки системы государственного планирования экономики, а опыт успешного применения такой экономической модели в определенный период развития подтверждают целесообразность выбранного пути. В связи с этим необходимо привлечение исследовательских институтов для обоснования процессов государственного планирования и регулирования экономики в ДНР, в частности:

- при планировании реального сектора экономики, торговли и сопутствующей инфраструктуры;
- оценке приоритетных направлений социально-экономического развития Республики;
- разработке среднесрочных, долгосрочных прогнозов социально-экономического развития ДНР;
- разработке концепций, планов, программ социально-экономического развития Республики;



- разработке программ научно-технического развития ДНР;
- экспертной деятельности научных учреждений, в рамках их компетенций по проектам законов ДНР, указов Главы Республики, постановлений правительства и др. по запросам соответствующих органов государственной власти ДНР.

## **1.2 Методология социальной политики государства: проблема социальных рисков (В. В. Капыльцова)**

На современном этапе хозяйственного развития цивилизованных национальных экономических систем различных стран мира проблема социальных рисков возникает в связи с происходящими процессами трансформации общества, что вызывает необходимость разработки принципиально новых подходов к анализу, оценке и регулированию социально-экономических процессов и явлений с целью достижения перманентного экономического роста и социального прогресса, основанных на инновационных подходах и технологиях управления.

В современных условиях хозяйствования существенному пересмотру подлежат основные представления о важнейших составляющих жизнеобеспечения и жизнедеятельности общества. Безусловно, рыночная система взаимодействия отражает возможность наиболее активных и свободных социально-экономических действий, но и содержит дополнительные факторы социального риска, сопровождается значительными экономическими и социальными потерями.

В связи с этим, логика дифференциации хозяйственно-экономических, социально-экономических, социальных отношений, на наш взгляд, обуславливает, во-первых, необходимость формирования эффективной модели социальной политики государства, которая способна обеспечить адаптацию граждан к новым условиям жизни и деятельности в период нынешней трансформации общества, а также нивелирование возникающих, все более участвующих и масштабных, социальных конфликтов; во-вторых, поиск новых социальных регуляторов уровня и качества жизни населения соответственно современным реалиям общественного развития, а также создание эффективного базового механизма гарантированной социальной защиты граждан.

Анализ последних исследований и публикаций. Эволюция современной экономической теории в определении теоретико-методологических аспектов исследования экономических систем, в частности экономических и социальных отношений, представлена в научных трудах известных ученых-экономистов: М. Вебера, Т. Веблена, Дж. Гэлбрейта, Дж. Кейнса, Дж. Кларка, К. Маркса, Л. Мизеса, Дж. Милля, А. Мюллера-Армака, Г. Мюрдаля, В. Ойкена, Л. Эрхарда и др.

Вопросы исследования социальных аспектов общественного, в том числе хозяйственного, развития представлены в научных работах таких ученых-экономистов: Л. Абалкина, Д. Богини, З. Бербешкиной, Ф. Бурджанова, Н. Грищенко, Ю. Зайцева, В. Еременко, А. Козловского, А. Колот, В. Мандибуры, В. Нуреева, М. Павловского, А. Палий, Ю. Палкина, В. Роика, В. Скуративского и др.

Нерешенная часть проблемы. Однако сложность и противоречивость современных общественных трансформаций, в частности экономической системы общества, протекающих экономических и социальных процессов, обуславливают объективную необходимость дальнейшей разработки круга вопросов теоретико-методологического характера, ориентированных на решение актуальных проблем, возникающих на пути построения цивилизованной экономической системы инновационного типа.

Теоретической базой исследования выступили научные работы современных отечественных и зарубежных ученых-экономистов, которые внесли существенный вклад в разработку социальных проблем развития общества, в частности А. Базилюк, Д. Богини, В. Еременко, Ю. Зайцева, Э. Либанов, В. Новикова, В. Палий, В. Роика, В. Скуративского и др.

В соответствии с современными тенденциями и закономерностями развития общества в условиях его системной трансформации, в том числе его экономической системы, а также нынешнего обновления и «перерождения» экономической теории, безусловно, требуется усиление внимания и дальнейшее развитие исследований проблемы социальных рисков с целью создания надежных основ для обеспечения социальной безопасности хозяйствующих субъектов в современной экономике нового типа.

Именно с позиций понимания сложности, многоаспектности и единства процессов, происходящих в ходе трансформации национальных экономических систем в различных странах мира, необходимости использования современных факторов развития нами исследуется проблема социальных рисков, а также возможности их влияния как на обеспечение полноценного использования человеческого капитала, так и на становление цивилизованной социально ориентированной экономики инновационного типа.

Практическое значение полученных результатов исследования заключается в дальнейшем развитии научной базы для разработки мероприятий с целью обеспечения гарантированной социальной безопасности различных субъектов экономики, что будет способствовать: во-первых, повышению уровня и качества жизни в современном обществе; во-вторых, обеспечению воспроизводства его социальной и экономической стабильности; в-третьих, созданию фундаментальных основ для дальнейшей оптимизации процессов управления современной экономикой, в частности ее государственного регулирования.

Происходящие общественные преобразования в различных странах мира, в частности в Европе, в странах СНГ должны предусматривать создание надежных основ для формирования социальной безопасности человека, коренного изменения системы социального развития и, прежде всего, социально-экономических отношений в обществе. Достижению этой цели должна способствовать взвешенная социальная политика государства, в основе которой должна быть четко обозначена социальная направленность реформ на пути к социальному прогрессу общества, то есть на преодоление бедности, усиление социальной стабильности, преобразование социальных факторов в важный инструмент ускорения хозяйственного инновационного развития общества, приостановление тенденции, при которой социальная сфера является преимущественно «потребителем» финансовых и материальных ресурсов. В связи с этим организационно-правовые и экономические мероприятия, направленные на защиту благосостояния каждого члена общества как субъекта экономики, должны предусматривать создание соответствующих правовых, экономических, социальных и иных институтов, которые призваны управлять экономической деятельностью, а также формированием механизмов распределения и перераспределения созданного общественного продукта и национального дохода (доходов экономических субъектов) общества. Результатом данных мероприятий должно стать и быть состояние безопасности каждого отдельного человека как личности и как субъекта экономики.

Проблемы формирования и обеспечения социальной безопасности различных субъектов экономики, а также создания и обеспечения взаимосвязи соответствующих экономических, социальных и политических институтов в процессе реализации комплекса мероприятий, направленных на создание безопасной социальной среды человека в обществе, связанных с трансформацией современной рыночной системы, является актуальной, прежде всего для экономической теории.

Актуальность проблемы, ее теоретическая и практическая значимость обусловили определение цели исследования, а именно: определение категориальной сущности социальных рисков в контексте и во взаимосвязи с иными категориями социальной политики государства, а также их непосредственная систематизация в соответствии с современными условиями системной трансформации общества в различных странах мира.

В современных условиях система социальной защиты субъектов экономики также находится в процессе своей трансформации. Поэтому дальнейшее целенаправленное ее развитие требует определенной систематизации соответствующих категорий, понятий, терминов, а также выявление их особенностей и различий в современной экономической теории с целью использования полученного знания в реальной практике хозяйствования.

В связи с этим, нами определено, что социальную политику государства следует рассматривать как совокупность научно обоснованных подходов в единстве с системой конкретных действий, мероприятий, механизмов, инструментов, обеспечивающих регулирование социально-экономических процессов в обществе.

Социальная защита, как продукт рыночной экономики и категория распределительных отношений, представляет собой специфический товар, на который есть спрос потребителей (частные бюджеты), в регулирование которого, а также и процесса производства по объективным причинам (вероятные риски, дивергенция индивидуальных и коллективных предпочтений), обязано вмешиваться государство. Поэтому, на наш взгляд, социальную защиту следует определять как комплекс мероприятий по выяснению причин социальных рисков, анализу и оценке возможного воздействия на них на разных этапах выявления, а также обеспечению социальных гарантий субъектам экономики в соответствии с ресурсным потенциалом общественной системы.

Вне всякого сомнения, мероприятия социальной защиты субъектов экономики имеют двойственную направленность. Во-первых, они призваны оказывать компенсационную поддержку тем членам общества, которые (по определенным причинам) оказались в сложном социально-экономическом положении. Во-вторых, они активно направлены как на предотвращение ситуаций, угрожающих благополучию отдельного человека как члена общества, так и на стимулирование его экономической активности как субъекта экономики.

Как показывают результаты проведенного нами исследования, в современных условиях жизнедеятельности общества институт социальной защиты граждан в различных цивилизованных странах мира характеризуется наличием и использованием определенного ряда взаимосвязанных определенных организационно-экономических ее форм, а именно:

- социального страхования;
- социальной помощи;
- государственного социального обеспечения;
- обязательных накоплений;
- частных форм.

В современных условиях хозяйствования реорганизация социальной защиты прежде всего должна осуществляться на основе распределения полномочий между социальным страхованием и социальной помощью, перевода социального обеспечения на принципы социального страхования. Поэтому, одной из наиболее адекватных требованиям времени эффективных форм, которая позволит обеспечить позитивную направленность развития социальной защиты, нивелирование социальных рисков, должно стать социальное страхование. Кроме того, следует отметить, что

выплаты по социальному страхованию, как правило, формируют наибольшую часть средств социальной защиты. Иными словами, сущность страховых методов должна сводиться к распределению материальной ответственности по компенсации и минимизации социальных рисков среди максимально возможного количества участников, то есть социальная защита должна приобретать форму организованной взаимопомощи. И основное конечное назначение страхования – это защита человека как субъекта экономики от возможной опасности, избежание различных социальных рисков, смягчение последствий их проявления и сокращение возможных материальных и нематериальных потерь.

Понятие социального риска не является окончательно определенным в современной научной экономической литературе. Так, по мнению В. А. Скуративского и А. Н. Палий, риск – это риск потери заработка в случае отсутствия спроса на труд или в случае потери способности к труду [23]. Также распространено определение социального риска как вероятности материальной необеспеченности работающих в условиях утраты ими возможности участвовать в экономическом процессе [24]. На наш взгляд, риск следует рассматривать как возможное (предполагаемое) событие в жизни и деятельности субъекта экономики, которое признается обществом в качестве объекта социального страхования, появление которого приводит к потере его трудоспособности (постоянной или временной) и, соответственно, полной (частичной) потери дохода. При этом следует заметить, что объектом социального страхования в соответствии с сущностно-содержательной характеристикой страхования является именно риск, а не человек (субъект экономики).

Социальные риски в современных условиях развития общества – это закономерные явления, представляющие собой «обратный эффект» повышения степени экономической свободы в человеческой, в частности хозяйственной, деятельности субъекта экономики.

Система социальных рисков имеет сложную структуру: от потери дохода (например заработной платы или прибыли) в случае безработицы, потери трудоспособности, профессиональных заболеваний, несчастных случаев на производстве, которые привели к инвалидности, смерти и к потере дохода по достижению пенсионного возраста [25]. Отсюда следует, что социальные риски обусловлены такими причинами, как болезнь, производственный травматизм, профессиональное заболевание, инвалидность, потеря кормильца, безработица, старость.

Наряду с этим, к социальным рискам также следует относить смерть и разные проявления чрезвычайных ситуаций природного, техногенного, военного характера. В то же время, все виды социальной защиты субъектов экономики, не связанные с хозяйственной деятельностью, не являются страховыми по своей природе и должны обеспечиваться через систему

государственной социальной помощи. Причем следует также иметь в виду и учитывать объективность, целостность, взаимосвязанность социальных рисков, а также их взаимозависимость и корреляцию.

Таким образом, можно констатировать необходимость альтернативного определения сущности понятия «социальная защита», а именно, ее следует трактовать как функцию общества по стабилизации социально-экономического положения человека, сложившегося в результате проявления и влияния социальных рисков, соответственно установленным государством социальным правам, стандартам и гарантиям. При этом социальное страхование должно быть приоритетной системой организационно-правовых, экономических мероприятий по нивелированию и компенсации различных видов социальных рисков.

Кроме того, содержание социального риска и его вероятность должны определять содержание и пределы социальной защиты, а также масштабы и величину покрытия возможного ущерба. В связи с этим, страховые тарифы должны различаться по различным видам социальных рисков. Нормы отчислений должны распространяться на определенные профессиональные группы, отрасли, территории в соответствии с вероятностью определенного социального риска, поскольку в противном случае нарушаются принципы социальной справедливости.

При этом следует также заметить, что с учетом соотношения величин страховых поступлений и соответствующих расходов по отдельным видам социального страхования, а также в силу сложившейся экономической и социально-демографической ситуации государство обязано предпринимать соответствующие действия и мероприятия по внесению изменений в действующее законодательство и адекватно корректировать экономические и социальные программы. Наряду с анализом причин и характера социальных рисков также следует учитывать и способ их нейтрализации: на добровольных началах или в обязательном, условно-обязательном порядке на уровне национального либо регионального страхования.

Анализ и оценка социально-экономических аспектов жизни и деятельности общества, а также правовой сферы регулирования социальной защиты человека, как субъекта экономики, в странах постсоветского пространства позволяет констатировать наличие определенных недостатков в управлении социальными рисками. Прежде всего это несовершенство законодательной базы по формированию и организации деятельности фондов социального страхования, и, как следствие, нарушение стабильности в экономической, в том числе социально-трудовой, сфере общественной системы. Так, например, законодательство об общеобязательном государственном социальном страховании на случай безработицы рассматривает и оставляет страхование на случай безработицы значительно ближе к

налогам и неналоговым платежам. Поэтому страховые взносы фактически следует рассматривать как суррогат налога. Проведенный анализ позволяет утверждать, что, во-первых, уплата страховых взносов не базируется на договорных началах и имеет, по сути, принудительный характер; во-вторых, за неуплату (несвоевременную уплату) страховых взносов со страхователей взимается пеня и финансовые санкции. Таким образом, страховые взносы имеют все признаки их предшественника – сбора на случай безработицы.

Приведенные факты, существующие противоречия и коллизии в реальной практике хозяйствования, в том числе и в Донецкой Народной Республике, свидетельствуют о том, что политики, исполнительная власть не всегда осознают, что рыночные и социальные законы, условия для функционирования этих причинно-следственных связей, которые формируются сегодня в искаженной форме, имеют несколько состояний и вариантов своего существования. Позитивные формы действия объективных законов зависят от степени их использования, от системности законодательной базы, от эффективности системы ответственности, а также от активности и согласованности совокупности действий политиков, исполнительной власти, экономистов, предпринимателей, наемных работников и иных субъектов экономики.

Институциональные основы (устойчивый комплекс формальных и неформальных правил, принципов, правовых норм, идеологических установок и т. д.) социального страхования формировались под влиянием социально-философских доктрин естественного и конституционного права, солидарности, правового государства, гражданского общества, субсидиарности и позиций международных организаций в сфере социальной защиты [26].

Исследование опыта формирования систем управления социальными рисками в развитых странах мира позволяет определить их общие свойства:

– во-первых, социальное страхование финансируется за счет страховых взносов, которые обычно солидарно платят предприниматели и наемные работники, в условиях возможного участия государства в форме дополнительных взносов (дотаций) за счет налогов, а также доходов от накопления капитала;

– во-вторых, страховые взносы аккумулируются в специальных страховых фондах, из которых выплачиваются различные виды социальных трансфертов;

– в-третьих, личные права застрахованных на соответствующие выплаты гарантируются наличием определенной системы учета без какой-либо проверки доходов и нуждаемости;

– в-четвертых, размер страховых взносов, как правило, зависит от величины доходов (например, заработной платы);

– в-пятых, страхование от несчастного случая, произошедшего в процессе трудовой деятельности, полностью финансируется за счет взносов работодателей.

Мировой опыт подтверждает, что каждая отдельная подсистема социальной защиты (медицинская, на случай безработицы, пенсионная, в связи с несчастным случаем на производстве) имеет специфический механизм реализации [27].

Кто же должен покрывать расходы, и из каких источников должен формироваться бюджет социального страхования? По этому поводу, разделяя точку зрения В. А. Скуративского и А. Н. Палий, считаем логичным и необходимым распределение ответственности за уплату страховых взносов между предпринимателем, наемным работником и обществом в лице государства, поскольку социальные риски в меньшей степени зависят от человека, чем от социальных условий [23]. Предприниматель, взяв на себя часть нагрузки, получает взамен эффективность, качество, результативность труда, а также стабильность трудовых, социально-психологических отношений. Учитывая моральные обязанности государства, его финансовое вмешательство становится необходимым в ситуации существования дефицитного бюджета фонда социального страхования.

Так, например, при определении источников формирования фонда социального страхования на случай безработицы в современных условиях хозяйствования, на наш взгляд, следует учитывать, во-первых, уровень безработицы; во-вторых, ситуацию на рынке труда. При незначительном уровне безработицы и формирующемся рынке труда финансирование должно осуществляться преимущественно за счет взносов предпринимателей. При росте безработицы и становлении рынка труда финансирование следует распределить между предпринимателями, наемными работниками и государством. Кроме того, целесообразно отделить источники финансирования для поддержки доходов и для введения активных программ занятости. Например, по опыту Венгрии расходы на финансирование услуг службы занятости возможно обеспечивать за счет взносов предпринимателей и работников, а активных программ трудоустройства – за счет государственного бюджета. В условиях зрелости рынка труда и незначительном уровне безработицы возможно уменьшение доли расходов предпринимателей, как это происходит в Японии. К тому же, в большинстве стран мира система защиты от такого социального риска как безработица содержит две составляющие: социальное страхование и социальную помощь. Целью первой является недопустимость резкого снижения уровня жизни субъекта экономики (например, наемного работника), который «высвобожден» из хозяйственной деятельности не по собственной инициативе, вторая – ориентирована на обеспечение гарантий прожиточного минимума. Источник финансирования в первой подсистеме – это пред-



приниматель, наемный работник и государство, во второй – только государство.

Поэтому нельзя согласиться с учеными-экономистами, которые считают, что размеры взносов предпринимателей и наемных работников следует рассматривать как единые расходы на рабочую силу, независимо от их распределения между заработной платой и предпринимательскими взносами на страхование, которые относятся на себестоимость продукции (работ, услуг). Отметим также, что право на получение соответствующих выплат из фонда социального страхования должно быть основано на вкладах застрахованных. И для формирования и усиления социальной ответственности в современном обществе, в частности у предпринимателей и наемных работников, для обеспечения результативности социальных мероприятий необходимо перераспределить пределы участия субъектов экономики в формировании источников финансирования в направлении более пропорционального распределения ответственности. Следует также добавить, что предпринимателям следует предоставить возможность свободно распоряжаться своими страховыми взносами, поскольку в противном случае последние трансформируются в обязательный налог.

В связи с этим перестройка социального страхования на рыночных принципах требует создания соответствующих органов управления, которые будут функционировать в интересах всех субъектов экономики (фирм, домохозяйств, государства). При этом деятельность фондов социального обеспечения бюджетных отраслей также может происходить на коммерческой основе. С развитием системы управления социальными рисками целесообразно оперативно распространять сеть соответствующих страховых организаций. Кроме того, юридический и экономический суверенитет должен позволять им размещать резервные и другие временно свободные средства на финансовом рынке. А в рамках этой системы могут создаваться холдинговые компании, которые будут функционировать как контрольные и управленческие организации и осуществлять собственную предпринимательскую деятельность по достижению социально значимых целей общества.

Таким образом, можно констатировать необходимость реального перехода от фрагментарных, слабо взаимосвязанных предложений по решению отдельных экономических и социальных проблем современного общества к реформированию патерналистских механизмов социальной защиты, к созданию единой системы, привязанной сущностными чертами к рыночной экономике. Разумеется, выбор инструментов экономического и социального регулирования призван осуществляться исходя из рыночных критериев, предполагающих достижение оптимального экономического результата в области социальной политики государства. Поскольку рыночная система взаимодействия содержит различные виды социальных

рисков, принципиально важно определить научно обоснованные принципы по формированию и функционированию эффективной системы управления ими, что требует дальнейшего развития теоретико-методологических аспектов рассматриваемой проблемы, в частности определения организационно-экономических основ формирования и функционирования системы социальной защиты субъектов экономики (с учетом упорядочивания и систематизации различных видов социальных рисков), адаптированной к современному социально-экономическому состоянию общества, что, безусловно, будет способствовать дальнейшему научно-практическому решению проблем социальной защиты различных субъектов экономики, стимулировать их хозяйственную активность, ориентированную на построение экономики нового типа, основанной на знаниях, информации, новых технологиях, инициативе и взаимной ответственности.

### **1.3 Социальное государство как ответ на социально-экономические вызовы индустриального общества предпосылка инновационного развития современной экономики (Г. Н. Тарасова, И. В. Иванова)**

Государство как политический институт имеет очень долгую историю. Его становление, безусловно, было прогрессивным фактором в развитии социально-политических отношений. Государство выполняло функцию регулирования сложной системы социальных взаимодействий, обеспечивало предсказуемость социального поведения, разрешения конфликтов и т. п. Объективно это было выгодно различным слоям общества, не только собственникам, но и представителям низших слоев. При этом в общественном сознании отношение к государству всегда было неоднозначным: от этатизма до антиэтатизма. Если в первом случае государство могло рассматриваться как институт, без которого вообще невозможен социальный порядок, то во втором – как социальное или даже нравственное зло. В данном контексте государство представлялось как воплощение насилия и несправедливости, которое действует только в интересах класса собственников, и поэтому его уничтожение может стать правомерным актом утверждения социальной справедливости.

Как известно, в либерально-политической мысли государству приписывали долгое время только функции ночного сторожа. Это значит, что оно не должно вмешиваться в экономическую, социокультурную сферы жизни общества и в частную жизнь граждан.

Ситуация коренным образом изменилась в середине XIX века. Развивающееся индустриальное общество обнажило серьезные противоречия между трудом и капиталом, они приобрели не просто острый характер, но

побудили рабочий класс к активным действиям в борьбе за свои права. При этом классовые выступления пролетариата приобретали серьезный масштаб и организованность. В свое время К. Маркс вывел справедливую формулу, сказав, что рабочий класс превратился из класса «в себе» в класс «для себя». Это означало, что представители рабочего класса готовы идти на любые жертвы в борьбе за свои права, они способны были объединяться и формулировать свои требования. В этих условиях для политических систем в странах Европы назревал вопрос о перспективах их дальнейшего существования. В марксизме теоретическое обоснование получила концепция свержения буржуазного государства и утверждения диктатуры пролетариата, как единственно возможного пути изменения социально-экономического положения рабочего класса [28, 29].

Практически в то же время немецкий ученый, философ, историк, экономист Л. фон Штейн предложил идею социального государства, которая оказалась востребованной в политике многих государств. К настоящему времени концепция социального государства реализована в большинстве индустриально развитых стран.

В советском общественном сознании история, теория и практика социального государства не были объектом изучения. На современном этапе этот пробел необходимо ликвидировать, поскольку Конституцией РФ Россия провозглашена социальным государством. Исходным пунктом в изучении социального государства должен стать тезис о том, что государство, как социальный и политический институт, перешло к качественно новой ступени своего развития. Оно стало активным субъектом социальной политики и выполняет социальные функции, которые ранее никогда в таком объеме не брало на себя.

Первоначально государство решало задачу снятия классовых противоречий путем улучшения элементарных условий труда и быта рабочих. В дальнейшем эта политика приобрела системный характер, распространилась на все категории наемных работников. В большинстве индустриально развитых стран сложилась разветвленная система социального страхования, которая помогает решать проблемы людей в различных жизненных ситуациях. По нашему мнению, новое качество государства, как социального института, воплотилось в том, что социальная ответственность государства закреплена во многих странах на конституционном уровне. Кроме того, в конституциях закреплены социально-экономические права человека и гражданина – на труд, отдых, образование, здравоохранение, государственные пенсии и др. (ранее, в период становления современных политических систем, государство гарантировало только личные и политические права). Теперь в соответствии с Международными пактами о правах человека социально-экономические права закреплены в большинстве конституций стран мира, хотя и в разном объеме их осуществления. На законо-

дательном уровне реализуется принцип социальной справедливости. Показателями социальной справедливости могут считаться установление законом минимального размера оплаты труда, утверждение прожиточного минимума или необходимой потребительской «корзины». Прожиточный минимум должен быть обеспечен человеку государством, а размер «корзины» для разных категорий лиц – инвалидов, пенсионеров, детей, работающих, как правило, неодинаков. «Корзина» рассчитывается государственными органами в натуральном виде, утверждается законом, а также фиксируется в денежной форме с периодической индексацией. Социальная справедливость тесно связана с решением вопросов социальной инфраструктуры – образования, медицины, пенсий, доступа к достижениям культуры, регулированием вопросов труда и т. п. [30, 31, 32]

Социальная политика требует перераспределения доходов от богатых к бедным слоям общества. С этой задачей могло справиться только государство т. к. оно обладает необходимыми для этого властными полномочиями. Применение власти связано с тем, что выполнение социальных обязательств может потребовать государственного принуждения, когда речь идет о перераспределении доходов для выполнения социальных программ. Социальное государство ориентируется на социально-экономическое равноправие и одновременно выравнивание фактического уровня жизни индивидов и социальных общностей, вносящих свой вклад в развитие общества. Подчеркнем, что государство, в том числе и социальное, не может ставить перед собой неосуществимых целей, которые выражают стремление граждан к полному удовлетворению всех их потребностей. Цель социального государства – это социально-политическая стабильность путем установления баланса между различными общественными интересами. Эта цель не предполагает полное преодоление социального неравенства, а снижение его остроты с помощью предоставления гражданам одинаковых возможностей для достойного существования.

Во второй половине XX в. философия социального государства включает в себя такую ценность как «социальная ответственность бизнеса». Она предполагает моральную обязанность бизнеса помогать низкооплачиваемым и обездоленным, способствовать экономическому и культурному развитию страны, ее отдельных регионов, создавать благоприятные условия для работников и т. п. Эта ценность имеет прямую связь с социальной функцией собственности. Например, положение о социальной функции частной собственности было сформулировано в Конституции ФРГ в 1949 г. Ее сущность состоит в том, что любая собственность, даже частная, существует в рамках социальной системы и не должна наносить ущерб членам общества. Такое понимание социальной сущности собственности может стать моральным императивом любого собственника. Политика социального государства в той или иной степени способствует формированию данного морального императива.

Одним из первых проявлений социальной ответственности, уходящих своими корнями в глубокое прошлое, можно считать благотворительность. Изначально это явление носило частный характер, поскольку решения об оказании благотворительной помощи принимались в основном собственниками предприятий. Однако в настоящее время все большее распространение получает корпоративная благотворительность, осуществляемая и управляемая от лица компаний. По мере увеличения масштабов промышленной деятельности круг вопросов, относящихся к сфере социальной ответственности бизнеса, постепенно расширялся. Так, индустриальный бум конца XIX в., приведший к усилению конкуренции и росту рабочего движения, стал причиной, побудившей целый ряд компаний пойти на смягчение условий труда наемных работников и предоставление дополнительных гарантий. Тем не менее, говорить о социальной ответственности как о масштабном общественном явлении начали только с середины прошлого века. Именно тогда корпоративная социальная ответственность (КСО) начинает активно внедряться в практику компаний Западной Европы и США, а позднее стран с быстроразвивающейся экономикой, включая Россию. Одновременно с этим происходит усиление внимания к данному феномену со стороны экономистов, социологов и других представителей научного сообщества, посвятивших этой теме серию исследований. В течение нескольких последних десятилетий бизнесом проделан огромный путь по осознанию своей ответственности за сохранение окружающей среды, решение социально-экономических проблем, повышение качества жизни местных сообществ, соблюдение прав человека, противодействие коррупции и за ряд других вопросов, важность которых признается обществом. В результате корпоративная социальная ответственность постепенно становится новой философией бизнеса, в соответствии с которой компании ориентируются в своей деятельности не только на получение прибыли, но также на достижение общественного блага и поддержание экологической стабильности. Главными причинами интенсивного развития корпоративной социальной ответственности в 60–70-е гг. XX в. в экономически развитых странах стали активизация движения общественных групп, критикующих решения и действия бизнеса, отказ потребителей приобретать товары и пользоваться услугами безответственных компаний, а также рост профсоюзного движения. Одновременно с этим в странах Западной Европы и США ужесточалось трудовое и экологическое законодательство, появлялись общественные инициативы, направленные на развитие корпоративной социальной ответственности. К началу XXI века большинство крупных западных компаний сформировали собственные стратегии корпоративной социальной ответственности, а изучение концепции корпоративной социальной ответственности вошло в учебные курсы по корпоративному менеджменту ведущих экономических

вузов. Финансовый сектор отреагировал на усиление роли корпоративной социальной ответственности появлением практики ответственного финансирования. Ее особенностью является учет в процессе принятия решений о финансировании не только экономической рентабельности, но также экологических и социальных факторов. Для оценки результативности компаний в области корпоративной социальной ответственности и устойчивого развития были разработаны фондовые индексы, такие как Dow Jones Sustainability Index (DJSI) и FTSE4GOOD. В разные годы предлагалось много определений социальной ответственности, однако после выхода в 2010 г. Международного стандарта ISO 26000 «Руководство по социальной ответственности» большинство экспертов сошлись во мнении, что определение, которое дает именно этот стандарт, является на сегодня наиболее точным и полным. Социальная ответственность – ответственность организации за воздействие ее решений и деятельности на общество и окружающую среду через прозрачное и этическое поведение, которое:

- содействует устойчивому развитию, включая здоровье и благосостояние общества;
- учитывает ожидания заинтересованных сторон;
- соответствует применяемому законодательству и согласуется с международными нормами поведения;
- введено в рамках всей организации.

Социальная ответственность применима ко всем организациям, однако наибольшее распространение она получила в бизнес-сообществе под названием «корпоративная социальная ответственность» [33, 34].

Внедрение идеи корпоративной социальной ответственности в деятельность организаций предполагает разработку направлений и механизмов реализации. Среди приоритетных направлений можно выделить следующие:

#### 1. Ответственные практики в отношении персонала:

- применение прозрачных процедур приема на работу, повышения в должности и оплаты труда, а также прекращения трудовых отношений;
- охрана труда и обеспечение безопасности на рабочем месте;
- программы обучения и повышения квалификации персонала;
- дополнительные социальные льготы и гарантии (медицинские, пенсионные и жилищные программы, санаторно-курортное лечение и т. д.);
- соблюдение прав сотрудников на свободу объединений и ведения коллективных переговоров;
- отсутствие дискриминации и создание равных возможностей для всех сотрудников вне зависимости от расы, пола, религии, национального или социального происхождения, политических предпочтений, возраста и т. д.;

– формирование корпоративной культуры и создание нематериальных стимулов для сотрудников;

– соблюдение баланса между рабочими обязанностями и личной жизнью сотрудников;

## 2. Охрана окружающей среды:

– снижение всех видов загрязнений;

– развитие инновационных технологий, направленных на эффективное использование энергии, воды и других ресурсов;

– сокращение потребления невозобновляемых ресурсов;

– учет экологических факторов при организации работы офиса (экономия бумаги, энергии, воды, утилизация отходов, сокращение деловых поездок и замена их видеоконференциями);

## 3. Добросовестные деловые практики:

– соблюдение принципов добросовестной конкуренции, антимонопольной и антидемпинговой политики;

– противодействие легализации доходов, борьба с коррупцией;

– создание дополнительных стимулов для интеграции принципов корпоративной социальной ответственности в деятельность поставщиков и деловых партнеров;

– продвижение принципов корпоративной социальной ответственности в деловом сообществе;

– поддержка публичных политических процессов по разработке и реализации государственной стратегии, направленной на благо общества;

## 4. Ответственные практики в отношении потребителей:

– предоставление качественных товаров и услуг, не представляющих угрозы для здоровья и жизни потребителей;

– добросовестное информирование о свойствах продукции и услуг;

– наличие процедур возмещения ущерба в случае предоставления товаров и услуг неудовлетворительного качества;

– обеспечение конфиденциальности личных данных потребителей;

– производство и продвижение среди покупателей товаров и услуг, обладающих социальными и экологическими преимуществами (подлежащих переработке и повторному использованию, с более длительным сроком службы, потребляющих возобновляемые источники энергии и ресурсы);

## 5. Развитие местных сообществ:

– создание рабочих мест и повышение уровня подготовки кадров в регионах присутствия;

– поддержка местных поставщиков и производителей;

– инвестиции в расширение и диверсификацию экономической деятельности в регионах, продвижение инновационных технологий и реализации местных инициатив;

- инвестиции в решение региональных проблем в области образования, культуры, здравоохранения, жилищного и коммунального строительства;

- соблюдение прав коренного населения и малочисленных народов;

б. Благотворительность и волонтерство:

- реализация и поддержка социально значимых программ и проектов, направленных на защиту уязвимых групп населения и формирование благоприятной социальной и культурной среды;

- формирование системы, стимулирующей сотрудников на участие в волонтерской деятельности.

Появление у компаний инициатив в области КСО привело к тому, что им захотелось рассказать о том позитивном, что они делают для общества и окружающей среды. Так, в конце 70-х гг. прошлого века на Западе появились первые нефинансовые отчеты, которые в отличие от финансовых, предназначенных главным образом акционерам и аналитикам, были адресованы широкому кругу заинтересованных сторон [35, 36, 37, 38].

В первое время нефинансовые отчеты больше походили на рекламные буклеты и выполняли PR-функции. Однако постепенно характер представленной в них информации менялся в сторону большей сбалансированности и аналитичности, а процесс подготовки отчетов усложнялся. В результате у нефинансовой отчетности появилась еще одна важная функция – инструмента анализа и планирования деятельности компании в области КСО. Процесс подготовки отчета стал включать анализ экологической, социальной и экономической эффективности компании, а также взаимодействие с заинтересованными сторонами и выявление нефинансовых рисков. В основном публикация нефинансовой отчетности является добровольной инициативой бизнеса. Но в некоторых странах, таких как Франция, Норвегия, Дания, Швеция, Финляндия, Голландия, определенные категории компаний, например государственные, должны сообщать о результатах своей деятельности по определенным направлениям и показателям КСО в обязательном порядке.

Большинство компаний с мировым именем и высокой капитализацией регулярно выпускают нефинансовые отчеты. Крупнейшей в мире базой данных корпоративной нефинансовой отчетности является Международный регистр нефинансовых отчетов Corporate Register.

Подготовка нефинансовой отчетности позволяет компаниям следующее:

- позиционировать себя как социально ответственного участника рынка;

- повышать открытость, прозрачность и подотчетность;

- улучшать международную репутацию;

- развивать взаимодействие с заинтересованными сторонами и укреплять доверие к компании;



- повышать рейтинги и инвестиционную привлекательность;
- повышать эффективность компании в области экологии, социальной деятельности и этики бизнеса;
- повышать качество корпоративного управления.

Повышению качества и расширению функций нефинансовой отчетности во многом способствовало появление многих методических руководств, в том числе наиболее известного сегодня Руководства по отчетности в области устойчивого развития, подготовленного Глобальной инициативой по отчетности (GRI) – организацией, созданной Коалицией за экологически ответственный бизнес в партнерстве с Программой ООН по окружающей среде. Руководство не только содержит перечень стандартных тем и показателей, которые должны быть отражены в отчете, но и дает рекомендации по организации процесса его подготовки, в том числе предлагает принципы по определению содержания и границ отчета и обеспечению его качества [39, 40].

Кроме данного документа, разработана серия стандартов AccountAbility (AA1000) британским Институтом социальной и этической отчетности. Они нацелены на повышение качества нефинансовой отчетности, прозрачности, подотчетности и устойчивости бизнеса за счет максимального вовлечения групп заинтересованных сторон и учета их мнений при анализе деятельности компании. Особенностью серии стандартов AA1000 является системный подход к организации взаимодействия с заинтересованными сторонами как к фактору повышения качества управления и отчетности.

Серия стандартов AA1000 включает:

- стандарт принципов подотчетности AA1000APS (The AA1000 AccountAbility Principles Standard) является основой для распознавания и выявления компаниями наиболее важных проблем в области устойчивого развития и реагирования на них. Другие стандарты серии AA1000 базируются на принципах этого стандарта и направлены на их достижение;

- стандарт верификации отчетов AA1000AS (The AA1000 Assurance Standard) предоставляет верифицирующим организациям методологию для оценки уровня соответствия базовым принципам стандарта AccountAbility, на котором находятся отчитывающиеся компании;

- стандарт взаимодействия с заинтересованными сторонами AA1000SES (The AA1000 Stakeholder Engagement Standard) задает ориентиры по организации процесса взаимодействия с заинтересованными сторонами с целью достижения управляемых, прогнозируемых и устойчивых результатов по повышению эффективности в области КСО.

По инициативе Международной организации по стандартизации (ISO) в 2010 году опубликован стандарт ISO 26000. В разработке стандарта принимали участие около 400 экспертов в области КСО из более чем 90

стран, включая Россию. Стандарт предназначен для использования не только компаниями, но и организациями других секторов, в том числе государственного и некоммерческого. Стандарт выделяет семь основных направлений относящихся к КСО:

- организационное управление;
- права человека;
- трудовые практики;
- охрана окружающей среды;
- добросовестные деловые практики;
- проблемы, связанные с потребителями;
- участие в жизни сообществ и их развитие.

Важным аспектом функционирования социального государства является его взаимосвязь с гражданским обществом. Социальное государство, предоставляя человеку право получать помощь от государства, дает ему возможность требовать выполнения этих социальных обязательств. Таким образом, социальное государство не просто заботится о своих гражданах, а признает и закрепляет свою обязанность перед ними. Кроме того, оно стимулирует граждан через соответствующее законодательство о социальном страховании самостоятельно думать о своем благополучии. В системе социального страхования может участвовать и государство, и работодатель и, конечно, гражданин, наемный работник. Чтобы трудящиеся могли включаться в систему социального страхования, необходим высокий уровень заработных плат. Система социального страхования объективно способствует формированию социальной ответственности гражданина и противостоит этатистской психологии, при которой человек склонен надеяться исключительно на помощь государства. Социальная политика современных государств предполагает и социальное обеспечение, которое распространяется на граждан, не имеющих возможности о себе позаботиться. Это могут быть безработные, инвалиды и т. п. Широкое распространение социального обеспечения, к сожалению, может приводить к появлению психологии социального иждивенчества. С конца XX в. эта проблема фиксируется и изучается, в том числе с помощью социологических исследований во многих странах, например в США, Великобритании и др. [41, 42].

Теория социального государства, возникшая в XIX веке в результате борьбы рабочего класса Европы за свои права, получила реальное воплощение в жизни европейских народов. В XX в. именно социальное государство стало идеалом политики в Европе, признаком принадлежности к европейской цивилизации и способом достижения важных социальных гарантий и высоких стандартов жизни.

Идеи социального государства нашли отражение в Международных документах: Конвенция и рекомендации международной организации труда, Европейская социальная хартия, Европейский кодекс социального обеспечения, Декларация прав человека и др.

Подводя итог, отметим, что мы затронули некоторые важные характеристики социального государства, которые отражают качественную эволюцию института государства. Но они не исчерпывают всех особенностей этого процесса. Они могут и должны стать предметом дальнейшего анализа, особенно с учетом специфики социального государства в России.

#### **1.4 Инструменты государственного стимулирования инновационной деятельности предприятий (Е. А. Иванова, М. П. Глызина)**

Государственное стимулирование инновационной деятельности предприятий является одним из основных направлений инновационной политики Российской Федерации в сфере развития науки и технологий с целью модернизации отечественной экономики, повышения уровня конкурентоспособности товаров, работ и услуг, улучшения качества жизни населения и укрепления национальной безопасности.

Осознание государством роли инноваций в устойчивом экономическом росте придало определенную динамику политике в данной области, поддержка которой несколько лет назад вошла в число национальных приоритетов. Обсуждаются стимулирующие меры, активно развиваются соответствующие инструменты. Сформирован определенный массив специальной литературы, где обосновывается необходимость государственного вмешательства в инновационную сферу, а также анализируется связанный с ним негативный опыт [43].

В первую очередь авторы, исследующие анализируемую проблему, обосновывают необходимость государственной поддержки инновационной деятельности целым комплексом причин. Так, например, А. А. Хачатурян выделяет следующие из них [44]:

- невозможность концентрации финансовых ресурсов отдельными хозяйствующими субъектами для реализации масштабных инноваций;
- неэффективность внедрения масштабных инноваций для отдельных хозяйствующих субъектов из-за относительно низкой экономии от масштаба производства, ограниченных рынках сбыта отдельно взятого субъекта;
- дублирование затрат на НИОКР различными субъектами инновационной деятельности приводит к удорожанию потенциальных инноваций;
- большая часть инноваций связана с успехами фундаментальной науки, однако, как правило, фундаментальные исследования не могут быть коммерциализированы;
- неопределенность результатов инновационного проекта, продолжительные сроки окупаемости вложений;
- сложность оценки сопряженных инновационных эффектов (например, за счет применения технологии в других отраслях);

– чрезмерно высокая цена новых видов продукции и услуг значительно ограничивает реальный спрос на них;

– отсутствие стимулирования спроса на начальном этапе со стороны государства.

На наш взгляд, Н. В. Стрельцова, очень убедительно доказывает необходимость государственной поддержки инновационной деятельности в связи с введением масштабных международных санкций по ограничению импорта на отдельные товары и введением новой государственной политики импортозамещения. Автор указывает, что: «финансовая нестабильность, низкий технический уровень и высокий износ технологического оборудования, необеспечение законодательных гарантий прав собственности и реализации контрактов, сравнительно низкий уровень инновационного менеджмента предприятий, высокий уровень конкуренции на внутреннем рынке, инфляция издержек свидетельствуют о неготовности российских предприятий выполнять роль технологических драйверов, т. е. активно внедрять новые технологии и успешно конкурировать на мировом рынке» [45].

Принципы государственной поддержки инновационной деятельности можно разделить на три группы (рис. 1.1).

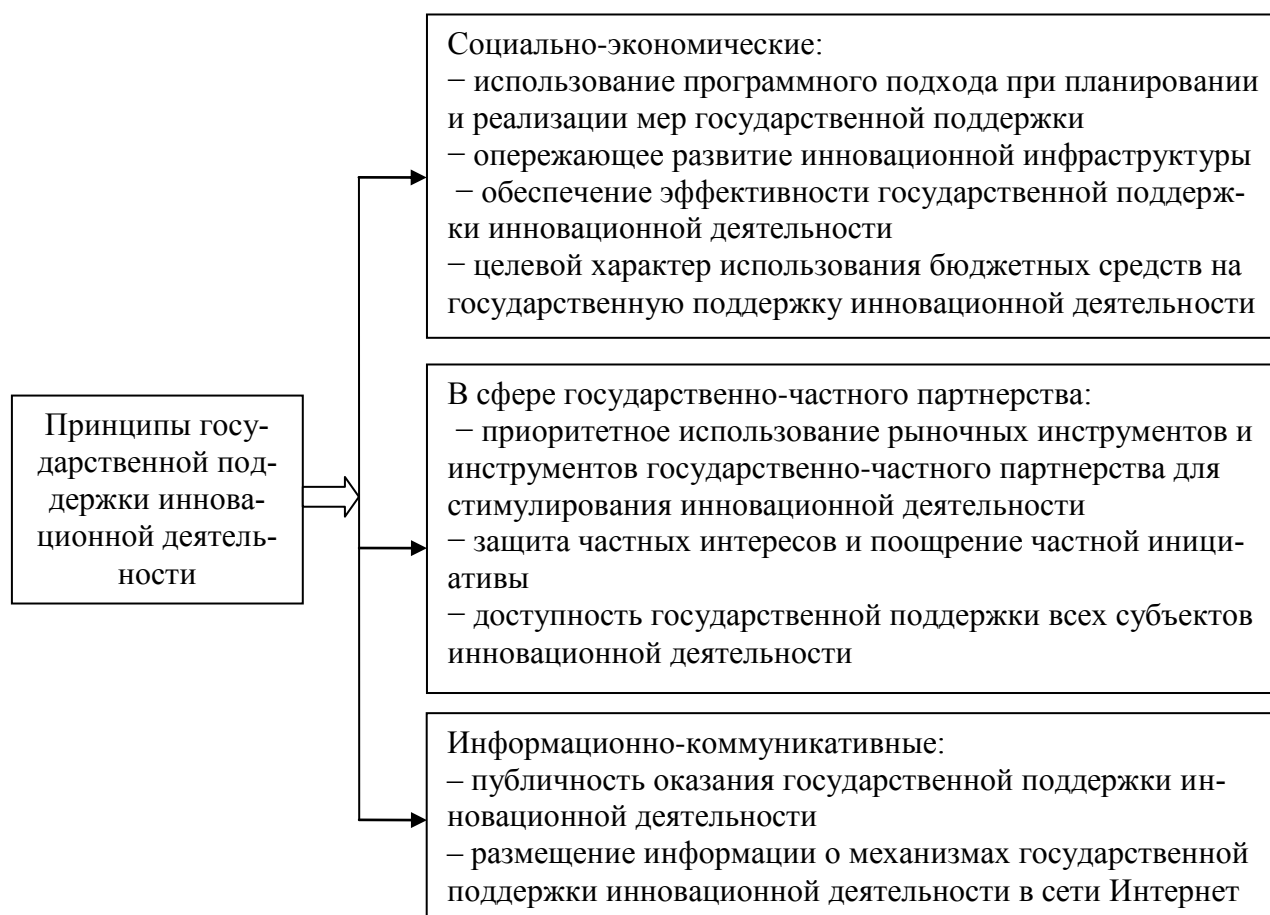
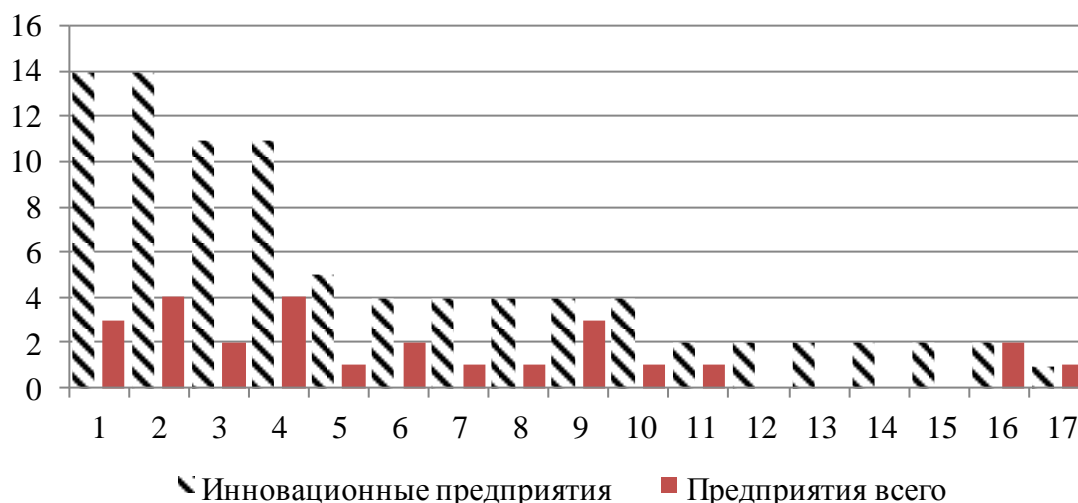


Рисунок 1.1 – Принципы государственной поддержки инновационной деятельности (составлено автором на основе [46])

Что касается методов государственного стимулирования инновационной деятельности, в экономической литературе приводится различная их классификация. Большинство авторов подразделяет их на прямые и косвенные [44, 47, 48], с выделением в их составе различных конкретных механизмов.

Наиболее полно перечень государственных механизмов стимулирования инновационной деятельности представлен в работе НИУ ВШЭ (рис. 1.2).



- 1 – налоговые льготы и преференции, включая возможность списания расходов на НИОКР
- 2 – контракты в рамках федеральных целевых программ, других государственных программ
- 3 – введение новых технических регламентов, стандартов и др.
- 4 – субсидирование процентных ставок по кредитам (на развитие производства, экспорт продукции и др.)
- 5 – амортизационная премия
- 6 – смягчение административных барьеров для предпринимательской деятельности
- 7 – гранты государственных и внебюджетных фондов поддержки научно, научно-технической деятельности
- 8 – усиление инновационной направленности закупок для государственных нужд, нужд субъектов естественных монополий и крупных компаний с государственным участием
- 9 – поддержка информационных сетей, создание открытых сайтов, других площадок, обеспечивающих распространение информации о технологических новинках, инновационных проектах и т.д.

- 10 – целевая поддержка подготовки (переподготовки) инновационных менеджеров, других квалифицированных кадров для инновационной деятельности
- 11 – поддержка инновационных проектов, выполняемых совместно с вузами
- 12 – поддержка патентования и других форм охраны интеллектуальной собственности
- 13 – поддержка со стороны государственных институтов развития (ВЭБ, РОСНАНО, РВК, Фонд 2Сколково»)
- 14 – программа создания и развития технологических платформ
- 15 – получение прав на результаты научно-технической деятельности (технологии), созданные за счет средств бюджета
- 16 – программа поддержки территориальных инновационных кластеров
- 17 – создание и поддержка механизмов, обеспечивающих непрерывность сопровождения инновационных проектов

Рисунок 1.2 – Механизмы государственного стимулирования инновационной деятельности [49]

Особо следует отметить формы государственной поддержки инновационной деятельности, которые перечислены в проекте Федерального закона «О науке и государственной научно-технической политике» [50]:

1) создание условий способствующих привлечению инвестиций и внедрению инноваций;

2) предоставление гарантий Правительства РФ под кредиты, выделяемые для осуществления инновационных программ (проектов);

3) предоставление различных льгот и преференций для участников инновационной деятельности;

4) стимулирование увеличения спроса на продукцию инновационной деятельности;

5) поддержка продвижения результатов инновационной деятельности на внутренних и внешних рынках;

б) частичное или полное финансирование реализации некоторых инновационных программ и проектов за счет средств бюджета РФ, в том числе:

а) предоставление бюджетных кредитов на реализацию инновационных программ и проектов;

б) создание фондов содействия инновационной деятельности;

в) приобретение продукции инновационной деятельности;

г) выдача грантов организациям и отдельным специалистам, занимающимся инновационной деятельностью;

7) размещение заказов на НИОКР, инновационную продукцию и организацию экспертиз;

8) оказание содействия инициаторам инновационных проектов в поиске инвесторов;

9) представление интересов субъектов инновационной деятельности на межгосударственном уровне и в зарубежных организациях;

10) развитие системы информационного обеспечения инновационной деятельности;

11) содействие в создании инфраструктуры инновационной деятельности;

12) организация работы по привлечению финансовых ресурсов из всевозможных источников для разработки и реализации инноваций субъектами инновационной деятельности РФ.

Планируемое в ближайшее время принятие указанного закона позволяет придать работе по государственной поддержке инновационной деятельности более целенаправленный и системный характер.

Несмотря на позитивные сдвиги в инновационной деятельности предприятий, качественных изменений в общей макроэкономической ситуации пока не произошло. При анкетировании руководителей свыше 600 российских предприятий, проведенном специалистами НИИ ВШЭ были выявлены основные причины сложившейся ситуации (рис. 1.3).



Рисунок 1.3 – Причины недостаточной эффективности государственной поддержки инновационного бизнеса [49]

Дальнейшее стимулирование инновационной деятельности на отечественных предприятиях должно базироваться на оценке эффективности тех инструментов, которые зарекомендовали себя в практике государственного регулирования и оказывают первостепенное влияние на эффективность инновационной деятельности, осуществляться в направлении развития доказавших свою результативность инструментов и применения новых эффективных механизмов стимулирования.

Государственное стимулирование инновационной деятельности предприятий следует рассматривать в контексте совокупности методов регулирования инновационной сферы. Традиционно выделяют две основные группы методов государственного регулирования инновационной сферы: прямые и косвенные. Сущность прямого регулирования состоит в том, что регулирующие органы непосредственно участвуют в инновационном процессе. Косвенное регулирование – это создание условий, которые способствуют достижению требуемого результата. Прямые и косвенные методы государственного регулирования инновационной деятельности имеют свою специфику и могут осуществляться с использованием следующих методов (рис. 1.4).



Рисунок 1.4 – Методы государственного регулирования инновационной деятельности

Государственное стимулирование рассматривается как комплекс мер целенаправленного воздействия на экономическую заинтересованность промышленных предприятий в освоении принципиально новых продуктов, услуг, технологий, отвечающего целям формирования высокоэффективной, конкурентоспособной, базирующейся на знаниях и достижениях науки экономики [51].

Можно выделить ряд объективных причин, обуславливающих необходимость стимулирования инновационной деятельности предприятий со стороны государства.

1. Частные инвесторы неохотно вкладывают средства в инвестиционные проекты ввиду их рискованного характера, государство же, наоборот, нивелирует недостатки рынка и способствует активному продвижению инновационных продуктов.

2. Государство стимулирует диффузию инноваций по той причине, что потребители в силу своих мотивационных особенностей не способны надлежащим образом воспринять и оценить очевидные преимущества инновационных технологий.

3. Государственное стимулирование в определенной мере способствует повышению эффективности недостаточно результативных научных исследований и способствует повышению роста производительности труда в процессе их практической реализации.

Государственное стимулирование инновационной деятельности осуществляется различными субъектами наряду с негосударственной и смешанной формой стимулирования (табл. 1.1).



Таблица 1.1 – Состав субъектов при различных формах стимулирования инновационной деятельности предприятия [51]

Формы стимулирования	Субъекты, осуществляющие стимулирование
Государственная	<ul style="list-style-type: none"> <li>– органы государственной (законодательной и исполнительной) власти РФ</li> <li>– органы государственной (законодательной и исполнительной) власти субъектов РФ</li> <li>– законодательные и исполнительные органы местного самоуправления</li> <li>– государственные фонды поддержки научной, научно-технической и инновационной деятельности, являющиеся государственными бюджетными учреждениями</li> <li>– коммерческие организации со 100%-м государственным участием</li> <li>– прочие субъекты инновационной инфраструктуры с полным государственным участием</li> </ul>
Негосударственная	<ul style="list-style-type: none"> <li>– негосударственные фонды поддержки научной, научно-технической и инновационной деятельности, создаваемые российскими юридическими и физическими лицами</li> <li>– международные фонды поддержки научной, научно-технической и инновационной деятельности</li> <li>– иностранные научные организации и научные центры – прочие субъекты инновационной инфраструктуры, осуществляющие деятельность без участия государства</li> <li>– коммерческие организации – заказчики инновационных разработок и инновационной продукции</li> <li>– коммерческие организации, осуществляющие инновационную деятельность</li> </ul>
Смешанная	<ul style="list-style-type: none"> <li>– фонды поддержки научной, научно-технической и инновационной деятельности с частичным государственным участием</li> <li>– прочие субъекты инновационной инфраструктуры с частичным государственным участием</li> </ul>

В экономической литературе представлены различные подходы к классификации механизмов государственного стимулирования инновационной деятельности. Их обобщение позволило сформировать следующую их комплексную классификацию (рис. 1.5).

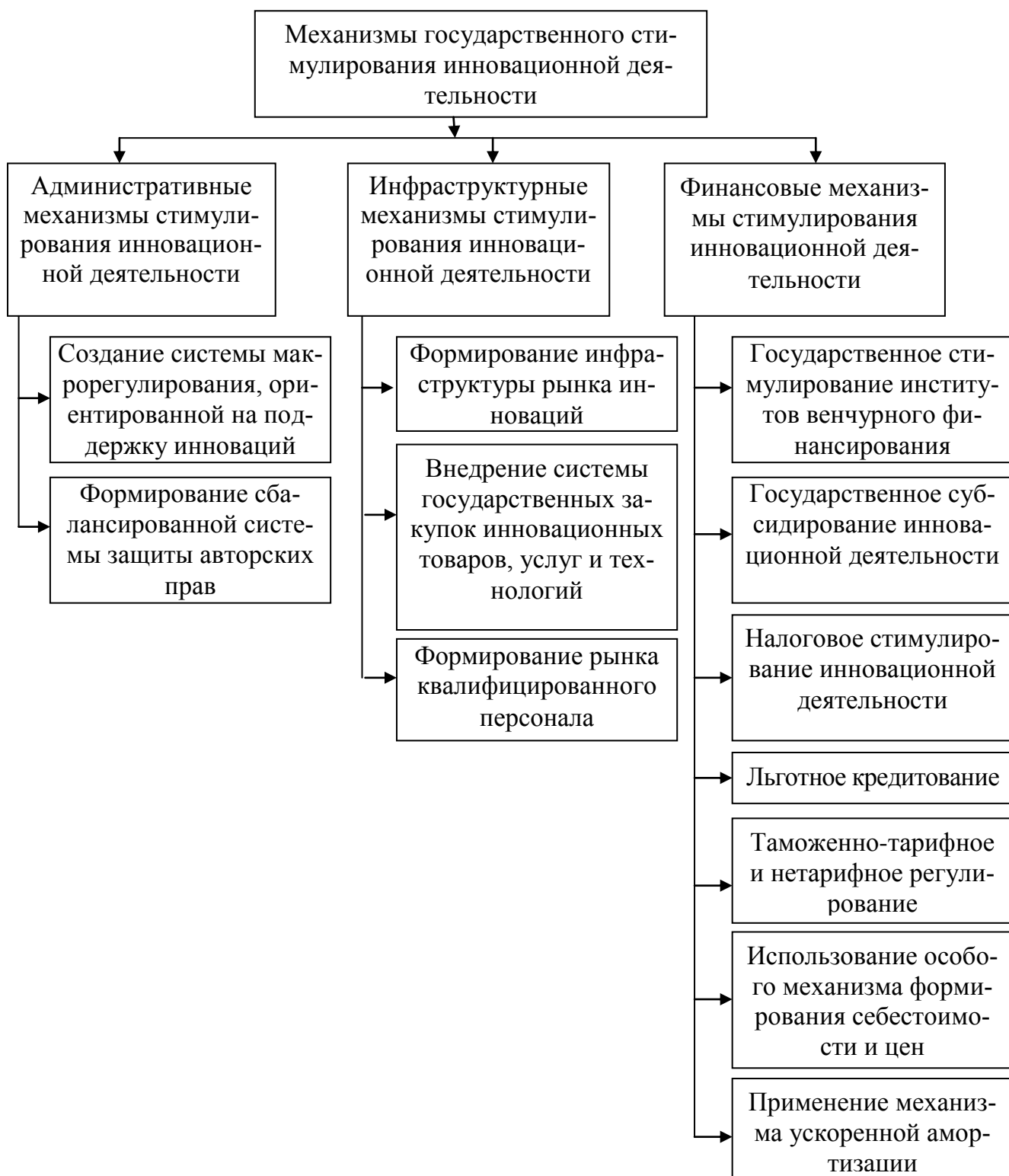


Рисунок 1.5 – Механизмы государственного стимулирования инновационной деятельности

Система микроэкономического регулирования в рамках административных механизмов стимулирования инновационной деятельности направлена на уменьшение негативного влияния на инновационные процессы таких факторов как инфляция, рост процентных ставок по креди-

там, что в целом позволяет снизить риск ценовых изменений, характерный для инновационных проектов.

Формирование сбалансированной системы защиты авторских прав снижает риск неправомерного использования результатов инновационной деятельности со стороны третьих лиц, а также активно содействует выходу на рынок малых и средних предприятий, использующих в своей деятельности схему франчайзинга.

Посредством формирования инфраструктуры рынка инноваций государство способствует активизации инновационной деятельности по таким специфическим направлениям, как трансфер технологий, сертификация и лицензирование, инжиниринг, коммерциализация объектов интеллектуальной собственности.

Вовлечение государства в инновационные процессы посредством государственных закупок инновационной продукции является стратегически важным механизмом поддержки, особенно для тех компаний, которые находятся на ранних стадиях своего жизненного цикла. Государственные закупки позволяют реализовать продукцию, которая еще не завоевала достаточную долю рынка, т. е. появляется возможность генерирования достаточного для рентабельной работы потока денежных средств.

Недостаточное предложение квалифицированного персонала, способного осуществлять инновационную деятельность, является одной из проблем, снижающей результативность государственного стимулирования процесса создания и реализации нововведений. Поэтому подготовка специалистов (инновационных агентств), обладающих широким спектром знаний, в сфере инновационных процессов является актуальной задачей современной системы образования.

Государственное стимулирование институтов венчурного финансирования наряду с созданием региональных венчурных фондов с использованием средств государственного бюджета включает также и такой инновационный инструмент, как инновационные ваучеры.

Инновационный ваучер – это сертификат, дающий право его держателю получить от научной или консалтинговой организации поддержку в реализации своего инновационного проекта. В отличие от существующих бюджетных стимулов (грантов, субсидий) инновационный ваучер может быть использован малым и средним инновационным бизнесом только на заказ разработок в университетах и научных организациях [52].

Общий принцип, по которому используются инновационные ваучеры, состоит в том, что предприятия должны разрабатывать и внедрять на практике инновационные проекты, подготовленные совместно с государственными научно-исследовательскими организациями, включая вузы различного профиля, колледжи.

По мнению В. Н. Киселева и М. В. Яковлева главное назначение инновационных ваучеров состоит в том, чтобы стимулировать инновационную деятельность тех малых и средних предприятий, которые не имеют собственного исследовательского потенциала и необходимых финансовых ресурсов для проведения научных исследований, а также для стимулирования диффузии научных знаний в рамках региональных инновационных систем [53].

Для того, чтобы использовать в региональной практике инновационные ваучеры прежде всего необходимо создать специальный фонд или агентство, которые будут выпускать такие ваучеры. В этом случае инновационный ваучер будет давать его владельцу – инновационно-ориентированного предприятия право на получение определенной суммы при обязательном соблюдении таких условий, как проведение научных исследований и опытно-конструкторских работ, разработка бизнес-плана инновационного проекта, проведение испытаний продукции на соответствие требованиям различных стандартов. Инновационные ваучеры предоставляются предприятиям, планирующим выпускать инновационную продукцию по их заявке, предоставляемой в инновационное агентство.

Государственное субсидирование инновационной деятельности включает в себя субсидии на «вертикальные инновации» и субсидии на «горизонтальные инновации». В первом случае компании предоставляются средства с целью разработки его нового продукта на базе уже существующего, путем улучшения его потребительских характеристик. Во втором случае имеет место вариант, когда предполагается создание инновационного продукта в новой отрасли или новом секторе экономики.

Ведущее место в системе финансовых механизмов стимулирования инновационной деятельности, несомненно, принадлежит налоговому стимулированию.

Изучение публикаций по вопросам, связанным с финансовыми механизмами стимулирования инновационной деятельности предприятий, а также анализ имеющейся в регионе (Ростовской области) практики такого стимулирования, а также учет позитивного зарубежного опыта по исследуемой проблеме, позволяют предложить следующие направления их совершенствования (табл. 1.2).

Особо следует отметить, что некоторые финансовые механизмы стимулирования инновационной деятельности пока не нашли применения в отечественной практике ввиду их правовой неопределенности. Это в первую очередь использование налогового исследовательского кредита, широко распространенного, например, во Франции и доказавшего свою эффективность в этой стране [54]. По своей сути налоговых исследований

кредит представляет собой форму изменения срока исполнения налогового обязательства, при которой налогоплательщику предоставляется возможность уменьшить платежи по налогу на прибыль организации, полученную в результате инновационной деятельности в пределах проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ [55].

Таблица 1.2 – Направления совершенствования государственных финансовых механизмов стимулирования инновационной деятельности предприятий (составлена автором)

Механизм	Направления совершенствования
1. Стимулирование институтов венчурного финансирования	1.1 Использование инновационных ваучеров
2. Государственное субсидирование	2.1 Расширение перечня грантов и объемов финансирования
3. Налоговое стимулирование	3.1 Предоставление налоговых каникул сроком на один год по всем видам налогов (федеральным, региональным, местным) в пределах суммы затрат на изготовление инновационной продукции. 3.2 Применение системы налоговых скидок. 3.3 Разрешить предприятиям, осуществляющим инновационную деятельность, использовать 100 % налогооблагаемой прибыли, полученной от продажи инновационной продукции, на развитие собственной производственной базы
4. Льготное кредитование	4.1 Использование стимулирующего налогового кредита и налогового исследовательского кредита
5. Таможенно-тарифное и нетарифное регулирование	5.1 Отменить таможенные пошлины и ввозной НДС по имуществу, вносимому иностранным инвестором в инновационный проект, реализуемый в России. 5.2 Введение квотирования по некоторым видам инновационной продукции, ввозимой из-за рубежа
6. Использование особого механизма формирования себестоимости и цен	6.1 Использовать механизм формирования себестоимости и цен по аналогии с тем, который применяется в особых экономических зонах технико-внедренческого типа [46]
7. Применение механизма ускоренной амортизации	7.1 Предусмотреть применение повышающего коэффициента (до трех) к нормам, применяемым к объектам активной части основных фондов, используемым в процессе инновационной деятельности

Совершенствование государственного стимулирования инновационной деятельности будет способствовать ускоренной динамике социально-экономического развития как отдельных предприятий и регионов, так и страны в целом в условиях глобализации мировых интеграционных процессов и построения национальной инновационной системы.

## **1.5 Логистический сервис в эпоху экономики знаний (О. А. Курносова)**

В конце XX – начале XXI в. мир вступил в эпоху «экономики знаний» или «инновационной экономики», главным экономическим ресурсом в которой являются знания, интеллект человека, внедренные в производство посредством инноваций. Последние десятилетия представляют собой период стремительного прогресса, качественных изменений процесса производства и потребления, усиления процессов глобализации, интернационализации и сетевых экономических структур. Темпы научно-технического прогресса и динамика изменений в глобальной конкурентной среде определяют качественно новую ступень инновационного развития общества на всех уровнях, поэтому успешное развитие компаний в современных условиях возможно лишь на основе инноваций. По оценкам экспертов, от 75 до 100 % прироста производства промышленно развитых стран в настоящее время обеспечивается за счет использования передовых технологий производства и управления. При этом для достижения конкурентных преимуществ необходимо концентрировать силы на технологическом, рыночном и сбытовом потенциале, поэтому инновационная активность предприятий во многом зависит от адекватного интегрированного управления бизнес-процессами, устойчивости цепей поставок, качества обслуживания потребителей. Все это подчеркивает ключевую роль логистического сервиса продукции на всех этапах ее жизненного цикла. Вместе с тем, значение логистических услуг в современных условиях недооценивается. В большинстве случаев логистика воспринимается как второстепенная подсистема управления материальными потоками, а внимание сосредотачивается на операционной логистической деятельности – транспортировке грузов, складировании, грузопереработке, таможенном оформлении экспортно-импортных отношений, управлении запасами и др. Однако мировая практика показывает, что затраты на логистический сервис составляют от 5 до 35 % от объемов продаж в зависимости от вида экономической деятельности, географии предприятий, масштаба производства. Удовлетворение потребностей всех участников цепи поставок возможно лишь в том случае, если все бизнес-процессы в сфере снабжения, производства, распределения и сбыта будут организованы на основе логистического подхода: поставка необходимого количества и качества продукции в требуемое место по строго определенной цене. Компании, стратегия инновационного развития которых ориентирована на формирование эффективной системы логистического сервиса при разработке стратегии инновационного развития, достигают устойчивых конкурентных преимуществ на внутреннем и внешних рынках не за счет капиталоемких технологических инноваций и расширения масштабов производства, а пу-

тем организационно-управленческих нововведений в цепи поставок, улучшая качество значимых для клиентов характеристик продукции и сервиса.

Актуальность отмеченных вопросов обуславливает пристальное внимание к ним со стороны многих ученых. Теоретический базис современной теории инноваций образуют труды Р. Аккофа, М. Альберта, И. Ансоффа, М. Л. Джорджа, П. Друкера, М. Мескона, М. Портера, Й. Шумпетера и др. Генезис и эволюция экономики знаний раскрывается в работах А. Н. Абрамова, С. А. Голубева, Н. В. Дрянных, С. А. Дятлова, А. А. Маги, В. Л. Макарова, В. П. Марьяненко, Ф. Махлупа, Е. Н. Резико, Т. А. Селищевой, Б. Б. Славина, А. В. Суриной, И. Л. Туккеля, Ф. Уэбстера, Н. А. Цветковой, А. Ф. Хайека и др. Вопросы управления логистическим сервисом освещены в трудах Е. Р. Абрамовой, В. М. Аристова, А. В. Бубелы, О. Е. Васильевой, В. В. Дыбской, А. В. Ивановой, Е. В. Крикавского, С. И. Кубив, В. Б. Мантусова, О. И. Мельниченко, Т. Н. Одинцовой, В. И. Сергеева, С. М. Хаировой, Р. В. Шеховцова, И. Ю. Ягузинской и др. Проблемы логистического обеспечения инновационной деятельности предприятий исследованы И. Д. Афанасенко, О. А. Беловодской, В. В. Борисовой, Н. В. Гайдабрус, Р. Гриффиной, Г. В. Турбан, М. Пастея, Г. Франк, Д. А. Чебан, Н. И. Чухрай, В. А. Шумаевой и др.

Несмотря на широкую теоретическую базу теории инноватики, на существенный вклад ученых в проблематику управления логистическим сервисом, до настоящего момента не разработана методология управления логистическими услугами на промышленных предприятиях, не определены роль и место логистического сервиса в условиях экономики знаний, отсутствуют механизмы логистического обеспечения инновационной продукции, методы продвижения и дистрибуции инноваций.

Глобальная бизнес-среда и международная конкуренция меняют принципы функционирования рынка, требуя соответствующих изменений в поведении компаний на нем. В условиях становления экономики знаний одной из ведущих тенденций является изменение приоритетов развития предприятий, когда самым ценным товаром становится информация, базовым инструментом профессиональной деятельности человека – информационные технологии, а основным экономическим активом – интеллектуальный капитал. В этих условиях парадигма инновационного развития является определяющим вектором управления национальной экономикой и главным фактором достижения конкурентных преимуществ компаний на рынке. В [56] проводится тождественное равенство между инновациями и конкурентоспособностью: «В основе конкурентоспособности лежит способность к реализации инноваций. В этом смысле конкурентоспособность и способность к реализации инноваций тождественно связаны» [56].

Инновационная модель развития компаний обусловила переход от рынка производителя, на котором приоритетом деятельности были высокая эффективность и гибкость производственно-экономических систем, к рынку потребителя. Для успешной работы на нем предприятия вынуждены переориентировать принципы ведения бизнеса в соответствии с потребностями клиентов, что предусматривает необходимость своевременного выявления запросов, быстрой реакции на их изменения, индивидуализации заказов клиентов, концентрации ресурсов и усилий компании для выполнения заказов. Следовательно, переход компаний на инновационный тип развития влечет системные изменения во всех сферах жизни общества, кардинально меняя парадигму ведения бизнеса, механизмы управления экономикой на всех уровнях, информационно-коммуникационные аспекты, выдвигая на передний план роль информационных систем и технологий для принятия взвешенных и обоснованных управленческих решений.

Профессор Н. И. Чухрай подчеркивает характер изменений, реализуемых при переходе к экономике знаний: «Изменения, которые несет революция знаний, являются настолько глубокими, что специалисты начали употреблять специальный термин «новая экономика», под которой понимают экономику, одним из главных атрибутов которой является именно позиция знаний как главного фактора производства и генерирования богатства» [57]. А. А. Мага также указывает, что в новой экономике «...основным источником создания нового богатства являются инновации», при этом автор разграничивает роль знаний и инноваций [58].

Коллектив российских ученых в [56] указывает на скорость и системность происходящих инновационных изменений: «В современных условиях экономика становится экономикой знаний, позволяющая вести бизнес «со скоростью мысли». Для инструментальной вооруженности такой экономики на первый план выходит системологический инструментарий генерации знаний, система инновационной экономики и система развития основных активов инновационной экономики – человеческого потенциала. Развитие инновационной сферы приобретает особую важность, т. к. именно в этой сфере происходит превращение научно-технического продукта, базирующегося на результатах фундаментальных и прикладных исследований, в рыночный товар с новыми потребительскими свойствами» [56].

Таким образом, в современных условиях знания и интеллект человека становятся ключевым фактором производства. Способность генерировать знания и идеи определяет возможности компаний на мировом рынке товаров и услуг. В новой экономике знания не только становятся самостоятельными производственными факторами, но и являются главенствующим ресурсом во всей системе факторов деятельности предприятий.



Основы экономики знаний были заложены Ф. Хайеком. В своем труде [59] представитель австрийской экономической школы учитывал значимость использования новых знаний в экономических процессах, но считал знания «субъективными» и был убежден в невозможности оценки новых знаний как измеряемых величин. Хайек Ф. не употреблял термин «экономика знаний», он оперировал категориями «совершенный рынок» и «совершенное знание».

Термин «экономика знаний» (или «экономика, базирующаяся на знаниях») ввел в оборот Ф. Махлуп в 1962 году, понимая под ним просто сектор экономики [60]. Макаров В. Л. отмечает, что в настоящее время «...этот термин используется для определения типа экономики, где знания играют решающую роль, а производство знаний становится источником роста. Сегодня инвестиции в знания растут быстрее, чем вложения в основные фонды. Девяносто процентов всего количества знаний, которыми располагает человечество, получено за последние 30 лет, так же как 90 % общего числа ученых и инженеров, подготовленных за всю историю цивилизации, – наши современники. А это явные признаки перехода от экономики, основанной на использовании природных ресурсов, к экономике знаний» [61].

В [62] подчеркивается, что становление экономики знаний имеет системный характер и определяет революционные изменения во всех сферах общественной жизни: «...новый этап развития общества становится «специфической формой социальной организации», в которой сбор, обработка и распространение информации являются фундаментальной основой производительности и власти вследствие новых технологических условий, возникающих в этот период» [62]. Авторы акцентируют внимание на широком распространении информационных технологий, трактуя экономику знаний как «информационно-сетевую экономику»: «Переход к информационному обществу обусловлен набирающими в последнее время силу тенденциями повышения роли и значения знаний, инноваций, научных достижений. Интенсивное и широкое использование данных элементов интеллектуализирует окружающую среду. Такая интеллектуализация затрагивает все сферы жизни общества и вызывает в них глубокие качественные изменения... На современном этапе общество вступает в наиболее зрелую фазу развития научно-технической революции – информационно-коммуникационную революцию. Такую революцию можно назвать информационно-инновационной революцией, результатом которой является формирование информационно-сетевой экономики [62].

Чухрай Н. И. также обращает внимание, что в зарубежной литературе термины «цифровая экономика», «информационная экономика», «сетевая экономика», которые нередко отождествляются с термином «экономика знаний». В этом контексте акцент делается на масштабах распро-

странения информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Вместе с тем, по мнению львовского профессора, речь прежде всего идет не столько о самом секторе ИКТ, сколько о ключевой роли применения технологической политики и общественных знаний в экономической деятельности в целом: «Глубоким преобразованиям должны подлежать организационные структуры, рыночная инфраструктура, внутреннее и межотраслевое разделения труда и производства, отношения между производителями благ и услуг, их поставщиками и клиентами. Это осуществляется не автоматически, как следствие внедрения ИКТ, а посредством развития новых умений и компетенций» [57]. Поэтому она склонна придерживаться определения, данного Организацией европейского сотрудничества и развития, в рамках которого «экономика знаний» трактуется как экономика, базирующаяся на производстве, дистрибуции и использовании знаний и информации» [57]. Как можно заметить, в данной трактовке подчеркивается роль логистических факторов при преобразовании знаний в инновации и их продвижении на рынок.

Экономика знаний значительно повышает ценность науки, прикладных исследований в области нового знания о природе, обществе и человеке. Каждое общество располагает собственными преимуществами в сфере знаний. Поэтому надо стремиться обеспечить соединение знаний, которыми уже обладают те или иные общества, с новыми формами создания, приобретения и распространения знаний, которые используются в рамках модели «экономики знания» [601].

Абрамов А. Н., анализируя различные трактовки «экономики знаний», определяет ее как «информационное общество» или «общество знания», делая следующие выводы: «...1) «информационное общества» или «общество знания» возникает в самом конце XX в. в развитых капиталистических странах Запада в ходе непрерывной эволюции индустриальных обществ; 2) подобным обществам свойственна глубокая зависимость от научного знания и технологических инноваций; 3) огромное значение для понимания природы информационных обществ и обществ знания имеет развитие новых технологий – компьютерных и информационных» [64]. Ученый усовершенствует выделенные Ф. Уэбстером [65, 66] пять критериев «идентификации новизны» в обществе: технологический; экономический; социологический (изменение сферы занятости); пространственный (сетевая организация субъектов деятельности и коммуникации); культурологический (рис. 1.6).

Таким образом, проведенный анализ показывает необходимость учета всех параметров новой экономики, поскольку революционные изменения затрагивают все сферы общественной жизни. Помимо перечисленных признаков новизны, присущих инновационной экономике, меняется и логика производства – гибкая специализация, возникшая как альтернатива

традиционному массовому производству и предполагающая быструю реакцию предприятий на постоянно меняющиеся требования рынков и потребности современных клиентов. Новая форма производственных отношений определяет необходимость поиска инновационных методов организации деятельности (аутсорсинг, инсорсинг, аутстаффинг) и формирования устойчивых цепей поставок, дифференциации межпроизводственных связей в сети «поставщики – субподрядчики – конечные потребители». В данных обстоятельствах происходит трансформация производственного процесса – внедрение новых технологий обуславливает размытие организационных границ, бизнес приобретает сетевой характер. Стираются границы между конкурентами, стремление к эффективной работе и гибкости предусматривает приоритет не владения активами, а грамотного управления ими на основе надежных связей с субподрядчиками и поставщиками услуг. Внедрение корпоративных информационных систем (КИС) и информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) обеспечивают создание гибких производственно-организационных механизмов, использующих сети для быстрого обмена информацией и знаниями. При этом принято считать, что синергетический эффект инноваций достигается за счет нововведений, объединяющих три функциональные направления:

- организация фундаментальных и прикладных исследований, которые реализуются в результате сотрудничества науки, бизнеса и государства;
- внедрение технологических и продуктовых инноваций, включая их разработку, исследования и серийное производство;
- грамотная политика продвижения инноваций (маркетинговое и логистическое обеспечение инноваций и сервис) [66].

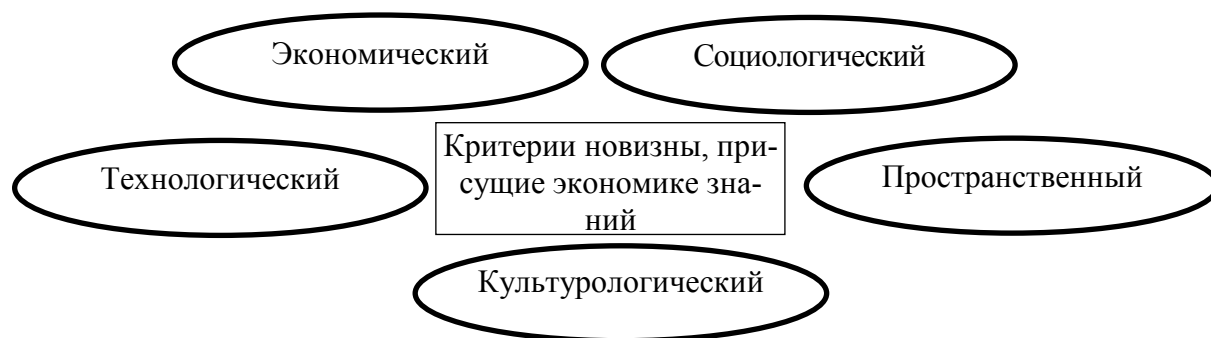


Рисунок 1.6 – Подходы к определению «экономики знаний», связанные с идентификацией параметров новизны (разработано автором на основе [64, 65])

Характеристика обобщенных критериев новизны, которые характерны для «экономики знаний», представлена в табл. 1.3.

Таблица 1.3 – Характеристики критериев новизны «экономики знаний» (разработано автором на основе [64, 65])

Критерий	Предмет исследований	Научные школы, представители и их вклад	Преимущества	Недостатки
1	2	3	4	5
Технологический	Определение «информационного общества» на основе анализа результатов технологических инноваций, получивших распространение в конце XX в., с помощью которых заметно изменилась продуктивная и коммуникативная жизнедеятельность общества	1. Американский футуролог Э. Тоффлер в конце 1980-х гг. предположил, что технологические инновации, информационные технологии являются основой экономического роста государств и уровня жизни их граждан. 2. В 1990-х гг. – предприняты попытки разработать теоретические основания «техноэкономической парадигмы» с использованием идей Й. Шумпетера и Н. Кондратьева	Объяснение феномена технологических инноваций и рассмотрение новой экономики через призму распространения ИКТ	Приоритет технологической составляющей и роли техники без учета изменений во всех сферах жизни общества – социальной, экономической, политической и культурной – при явном приоритете роли техники. Совершенно не ясно, почему технологическая оснащенность общества должна являться основой для его социальной, культурной и политической организации
Экономический	Экономические исследования направлены на поиск методов и моделей учета информационной составляющей национального производства и потребления, количественную оценку знаний и интеллектуального капитала в экономическом развитии компаний	Ф. Махлуп и позднее М. Порат впервые определили и выделили информационные секторы и отрасли. М. Порат разработал количественные методики, позволившие ему утверждать, что США – это информационное общество, поскольку более половины всей продукции производится информационным сектором экономики	Исследования изменили представление о роли интеллектуального труда в обществе, он стал предметом пристального теоретического анализа. Положило начало исследованиям по определению параметров государственной экономики	Теоретический инструментарий экономистов оказался недостаточным для решения проблемы управления изменениями в новую экономическую эпоху. Количественные критерии Ф. Махлупа и М. Пората подверглись критике за их произвольность и неявно оценочный характер

Продолжение таблицы 1.3

1	2	3	4	5
Социологический	Рассмотрение «общества знаний» с точки зрения изменения сферы занятости, вытеснения простого и машинного труда информационными технологиями, специалистами в сфере управления, ростом занятости в интеллектуальной сфере	Белл Д. анализировал постиндустриальное общество, основываясь на таких социологических критериях, как увеличение доли занятости в сервисной экономике, в образовании, в сферах производства и внедрения научных знаний. Он отмечает возросшую роль университетов и исследовательских институтов в обществе, предпринимаемые государством меры по организации науки	Подчеркивается, что талант, изобретательность и творческие способности становятся ключом к успеху. В обществе знания формируется новая элита «творческих работников», ценности и язык которых начинают передаваться обществу в целом	Доля людей, занятых в машинном, индустриальном производстве, неуклонно падает в обществе знания, что определяет необходимость поиска новых механизмов занятости населения, разработки и внедрения современных образовательных стандартов, открытие новых специальностей, востребованных рынком
Пространственный	Главный акцент делается на информационные сети, которые связывают различные географически разнесенные объекты, а потому могут оказать глубокое воздействие на организацию производственно-сбытовой деятельности во времени и пространстве	Исследование новых форм организации производственной деятельности – сетевых структур, аутсорсинга, инсорсинга и др. Сетевые сообщества возникают на основе общих задач или общего проекта, не обязательно коммерческого. Так, наряду с привычными представлениями о пространстве и времени, появляются «электронные супермагистрали», постоянно изменяющие взгляд на пространство и время (Дж. Урри, М. Кастельс)	Обоснование появления сетевых структур, фирм, использующих аутсорсинг для привлечения работников, находящихся в других странах. Деятельность организаций строится по сетевому принципу, сеть становится важнее ее звеньев. Стираются границы между конкурентами, конкуренция компаний заменяется конкуренцией цепей поставок	Повсеместное распространение информационных технологий привело к возникновению нового явления – глобальной информационной сети, дающей принципиально новые возможности для коммуникаций и производственной деятельности, однако мировой экономический кризис 2008–2009 гг. показал масштабы непредсказуемых цепных реакций в глобальной сетевой организации бизнеса

Окончание таблицы 1.3

1	2	3	4	5
Культурологический	<p>Описание возвышения науки и технологий, продолжающееся в современных условиях следованием прежним ценностям технологической парадигмы в развитых странах Запада, хотя индустриальные производства и добыча ресурсов переведены в другие страны. Подчеркивается, что современная культура более информативна, чем любая предшествующая. Заостряется внимание на информационной нагрузке современного общества</p>	<p>Бодрийяр Ж. и целый ряд других французских философов показали, что человек сегодня атакован знаками и сам является носителем знаков, которыми выступает его тело, одежда, вещи, жилище</p>	<p>Обоснование инновационных преобразований с точки зрения культурных ценностей.</p>	<p>Информационно-знаковое потребление стало заметной частью потребления вообще, а знаки образуют гиперреальность. Они диктуют наборы значений, лишая потребителя необходимости и даже возможности опираться на свой чувственный опыт и собственный разум. В настоящее время информационная среда давит на людей гораздо больше, чем это было ранее</p>

Следовательно, технологическое развитие и внедрение новых информационно-сетевых технологий должно обеспечиваться за счет применения передовых организационных методов, новых моделей управления, повышения качества внутрипроизводственного, гарантийного и послегарантийного сервиса. Это объясняет еще одну ключевую особенность новой экономики – расширение доли рынка услуг и переход стран от индустриального типа экономики к экономике услуг или экономике сервиса. По оценкам экспертов, удельный вес услуг в мировой экономике составляет более 25 %, и прогнозируется, что в ближайшие годы объем торговли услугами превысит объем торговли товарами. Роль сферы услуг в новой экономике подтверждает классификация видов экономической деятельности в соответствии с экономическими эпохами, предложенная Б. Б. Славиним. Он подразделяет экономические эпохи на индустриальную, постиндустриальную, информационную и знаниевую [67]. Вместе с тем, на наш взгляд, в соответствии с логикой общественного развития и эволюцией экономической мысли, целесообразнее выделить следующие эпохи: традиционная (доиндустриальная), индустриальная, неоиндустриальная, экономика знаний. Распределение видов деятельности в соответствии с эпохами экономического развития представлены в табл. 1.4.

Таблица 1.4 – Соответствие видов экономической деятельности эпохам экономического развития общества (усовершенствовано автором на основе [67])

Эпохи развития общества	Виды экономической деятельности
Традиционная (доиндустриальное)	Сельское хозяйство, ремесленный промысел.
Индустриальная	Производство, сельское хозяйство, добывающая промышленность.
Неоиндустриальная	Торговля, строительство, энергетика, жилищно-коммунальное хозяйство, транспорт и логистика, туризм, общественное питание и ресторанный бизнес, издательские услуги, звукозапись и кинематография, вещание, телевидение, Интернет, мобильная связь, утилизация отходов, финансы и страхование, операции с недвижимостью, лизинг.
Экономика знаний	Наука, образование, профессиональный сервис (управление предприятиями, консалтинг, управление цепями поставок, организационное развитие), административные и профессиональные услуги, информационный сектор и сфера ИКТ, здравоохранение, культура, социальное обеспечение.

Следовательно, сфера услуг становится перспективным видом деятельности в условиях становления инновационной экономики. Страны, развитие которых основано на возрастающей роли услуг, значительном потенциале технологий и цифровой экономике, имеют широкие возможности для структурной трансформации и быстрее приспособляются к

условиям функционирования в эпоху экономики знаний. Качественное обслуживание внутренних и внешних клиентов позволяет достичь конкурентных преимуществ в других секторах экономики. Многие страны, не располагающие достаточными научно-технологическими и сырьевыми ресурсами, обеспечивают в настоящее время экономический рост и высокий уровень жизни граждан за счет инновационного развития сферы услуг. Так, в современной экономической науке и практике распространено мнение, что сфера услуг выступает критерием развития общества, и к развитым причисляются страны, в сфере услуг которых создается не менее 65 % ВВП. Однако развитие сферы услуг должно базироваться на эффективном развитии материального производства и сельского хозяйства. Традиционные виды деятельности обеспечивают экономическую безопасность государств и импортозамещение, являются фундаментом национальных экономик и служат основой для развития сферы услуг, включая экспортную торговлю высокотехнологическими услугами (информационными, космическими, связи, транспортными и т. п.). [68].

Следует заметить, что становление экономики знаний требует также расширения и обновления номенклатуры услуг, предоставляемых в рамках производственно-экономических систем. Сфера обслуживания внутренних и внешних потребителей – один из наиболее перспективных видов экономической деятельности. Это подтверждает Г. В. Турбан, отмечая что на современных условиях изменяется качественный состав услуг. Уровень их оказания существенно возрастает с развитием ИКТ. Услуги могут обеспечивать все виды экономической деятельности. Контроль качества и инжиниринг осуществляются на всех стадиях производственного и послепродажного процесса, а перевозка грузов предполагает взаимодействие между различными видами деятельности (рис. 1.7) [69].

Таким образом, при создании нового продукта вместе с потреблением товаров всегда происходит и потребление услуг, которые являются элементом себестоимости и по экономическому содержанию относятся к логистическим. Затраты на логистический сервис для многих предприятий могут быть весьма значительными, поэтому важно учитывать величину материальных потоков, удаленность источников сырья и потребителей, расположение объектов транспортной и складской инфраструктуры.

По различным оценкам, от 40 до 60 % затрат при формировании цены товара относятся к затратам на логистический сервис, а значит, они непосредственно влияют на повышение себестоимости продукции. Снижение и оптимизация затрат на товародвижение выдвигается на первый план в механизмах построения системы улучшения соотношения качества товара и его цены для конечного потребителя. Между снижением цены товара и снижением затрат на логистику нет прямой корреляции. Однако сокращение затрат на логистический сервис может привести к снижению качества продукции [70].



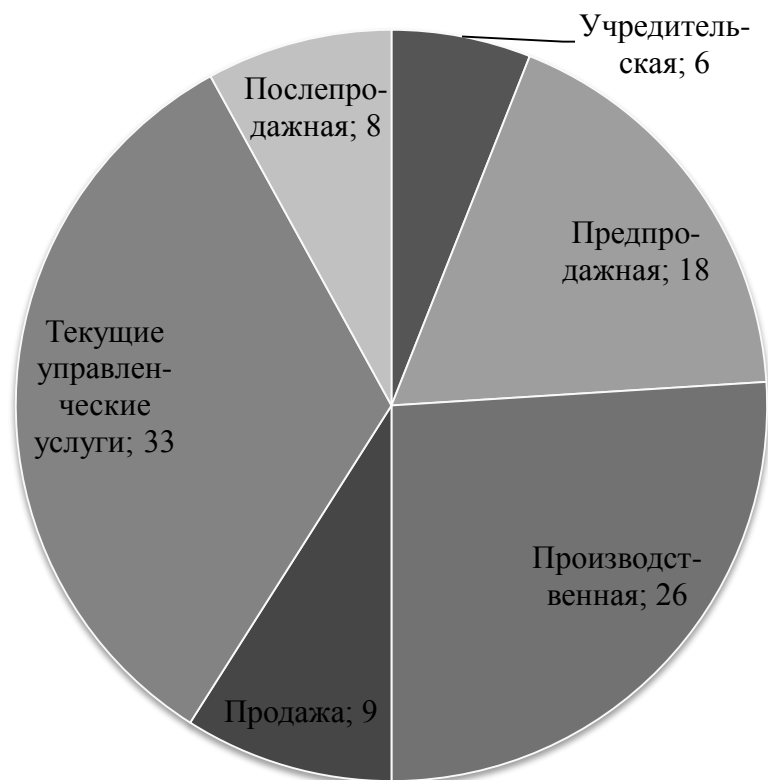


Рисунок 1.7 – Доля услуг в стадиях производственного процесса, % [69]

При разработке инновационной стратегии предприятий необходимо учитывать важность совершенствования системы логистического сервиса, направленного не столько на снижение, сколько на оптимизацию логистических затрат, а также реализацию мероприятий по сокращению противодействия нововведениям со стороны сотрудников, повышению уровня зрелости бизнес-процессов, эффективности использования ресурсов предприятия, уровня трудовой дисциплины, устойчивости цепи поставок и надежности связей с контрагентами, учета факторов социально-экономической среды функционирования предприятий и др.

Правильная организация системы логистического сервиса позволяет достичь значительных конкурентных преимуществ за счет растущей специализации предприятий, выделения ключевых компетенций, сокращения бизнес-процессов, не приносящих стоимости, с последующим их аутсорсингом предприятиям-партнерам, роста кооперационных связей и сфер взаимодействия бизнеса. Так, по данным аналитических расчетов компании AMR Research Forrester Research Inc, предприятия, которые грамотно формируют систему логистического сервиса и конструируют устойчивую цепь поставок, достигают следующих эффектов:

- сокращение стоимости и длительности обработки заказа от 20 до 40 %;
- сокращение времени выхода на рынок от 15 до 30 %;
- снижение затрат на закупки от 5 до 15 %;

- оптимизация складских запасов от 29 до 49 %;
- снижение производственных затрат от 5 до 15 %;
- рост прибыли от 5 до 15 % [71].

Перечисленные результаты могут быть достигнуты за счет интеграции и координации бизнес-процессов в системе логистического сервиса для поддержания постоянного баланса между потребностями и поставками во всей цепочке образования стоимости. В этом состоит важное значение логистического сервиса в эпоху экономики знаний (рис. 1.8).



Рисунок 1.8 – Значение и роль логистического сервиса в эпоху экономики знаний (разработано автором на основе [72–75])

Следовательно, в современных условиях формирование и непрерывное усовершенствование системы логистического сервиса рассматривается как эффективный инструмент инновационной активности за счет интеграции потоковых процессов и координации процесса создания ценности продукта для клиентов во всей логистической цепочке. Гибкая и адаптивная к условиям внешней среды стратегия логистического сервиса позволяет повысить качество обслуживания, лояльность клиентов, рентабельность деятельности, выстроить устойчивую цепь коммуникаций предприятий.

Таким образом, комплексный подход к управлению цепочкой образования ценности и логистическое обеспечение всего жизненного цикла инновационной продукции в цепях поставок позволяет значительно повысить качество обслуживания внутренних и внешних клиентов и выстроить устойчивые связи с контрагентами. В отличие от вспомогательной функции традиционной логистики (транспортировка и хранение товарно-материальных ценностей), система логистического сервиса позволяет усовершенствовать логистические бизнес-процессы, оптимизировать структуру затрат и функциональный логистический цикл, минимизировать временной лаг и потери в системе обмена информацией, значительно повысить эффективность работы компаний. Очевидно, что достижение перечисленных конкурентных преимуществ невозможно без формирования собственной теоретико-методологической базы управления логистическими услугами что предполагает:

- разработку концепции управления логистическими услугами, представляющей собой системный взгляд на проблемы повышения конкурентоспособности предприятий за счет совершенствования системы логистического сервиса промышленных предприятий на основе принципов, выдвигаемых эпохой экономики знаний;

- совершенствование понятийного аппарата: определение современной трактовки экономической сущности категорий «логистическая услуга», «логистический сервис», «система логистического сервиса»;

- расширение общепризнанной классификации логистических услуг, правовое ее закрепление, включение дополнительного раздела «Логистика и логистический сервис» в Классификацию видов экономической деятельности и лицензирование логистического сервиса как отдельного вида экономической деятельности;

- разработку современного научно-методического инструментария управления логистическими услугами, включающего современные методы и модели управлению качеством, жизненным циклом, эффективностью логистических услуг, методы нормирования персонала логистических подразделений и сервисных служб промышленных предприятий, методы оценки эффекта развития предприятий на основе совершенствования системы логистического сервиса, модели управления взаимоотношениями с контрагентами и др.;

– кадровое обеспечение системы логистического сервиса: совершенствование образовательных стандартов в соответствии с требованиями экономики знаний и открытие новых направлений подготовки в сфере интегрированной логистики и управления цепями поставок, дополнение классификатора профессий современными их видами – менеджер-логист, специалист по управлению цепями поставок, специалист по оптимизации логистических бизнес-процессов и др.

– усовершенствование действующих стандартов учета и отчетности: идентификация затрат на логистический сервис, их оценка и дополнение форм отчетности соответствующими строками, разработка методических рекомендаций по учету затрат на логистический сервис на предприятиях.

### **1.6 Организационный механизм управления развитием региона (Н. А. Рязанцева)**

В современной сложной ситуации, сложившейся в Луганской Народной Республике, нерешенность вопросов устойчивого развития территории вызывает пристальное внимание как со стороны государственных органов, так и со стороны ученых. Одним из ключевых моментов регионального развития выступает организационный механизм. От его четко слаженной работы, гибкости, скорости и научной обоснованности управленческих решений зависит социально-экономическое развитие региона. В работе рассматривается архитектурная модель организационного механизма управления Луганской Народной Республики на основе применения современной методологии ARIS. Модель позволяет систематизировать и структурировать информацию об органах государственной власти республики, их полномочиях и компетенциях, а также проследить взаимосвязи между ними.

Поступательное устойчивое развитие региона невозможно без эффективного организационного механизма управления. Качественным витком развития организационных принципов построения деятельности, который является залогом его эффективного функционирования, в настоящее время выступает архитектурный подход в управлении сложными организационными структурами. Это новое направление появилось более 20 лет назад и является логическим продолжением процессного подхода в менеджменте. Современные организации становятся все сложнее, внутри них сосуществуют и взаимодействуют между собой многочисленные информационные компоненты. Без понимания взаимодействия этих компонентов и их эффективной организации невозможно дальнейшее развитие системы. Другими словами, любая организационная система (предприятие, регион, государство) нуждается в планомерном развитии ее бизнес-процессов, структуры, информационных систем и их интеграции между собой [76].

Архитектурный подход – соглашения, принципы и практики для описания архитектуры, установленные для конкретной области применения и/или конкретным сообществом стейкхолдеров [77]. Архитектура системы – принципиальная организация системы, которая воплощается в её элементах, их взаимных отношениях друг с другом и со средой, а также принципы, которые направляют её проектирование и эволюцию [78]. Суть создания архитектуры – структурирование. Структурирование может означать извлечение порядка из хаоса или преобразование частично сформированных идей в пригодную для работы концептуальную модель [79].

Одним из примеров реализации архитектурных подходов является создание электронного правительства. С начала 90-х годов правительствами различных стран было инициировано движение, которое использует информационно-коммуникационные технологии для предоставления государственных услуг. Эти инициативы получили название «электронное правительство» (e-government). Данные технологии позволяют облегчить предоставление государственных услуг гражданам, улучшают взаимодействие с промышленностью и бизнесом, оказывают помощь в предоставлении доступа гражданам к информации и повышают эффективность государственного управления. Результатами внедрения являются снижение уровня коррупции, повышение прозрачности и удобства, рост доходов и снижение издержек.

В Германии одновременно и методикой разработки, и описанием реализации электронного правительства является SAGA (Standards and Architecture for e-government Applications – Стандарты и архитектура прикладных систем электронного правительства). Базовыми принципами немецкой программы реализации электронного правительства являются следующие: 1) децентрализованная реализация с централизованным мониторингом и обеспечением поддержки, 2) взгляд на инициативу в целом с точки зрения предоставляемых государством услуг [80].

С целью достижения высокого уровня интеграции и взаимодействия информационных систем государственного сектора, Великобританией разработана Архитектура взаимодействия электронного правительства (e-GIF – e-Government Interoperability Framework). Прикладной пакет e-GIF описывает те спецификации, которые важны с точки зрения взаимодействия систем, интеграции данных, доступа к государственным услугам в электронной форме, управления государственным контентом и метаданными. В этом отношении использование ведомствами политик и спецификаций e-GIF является обязательным. Они задают базовую инфраструктуру, применение которой освобождает государственные ведомства от этой части работы и позволяет им сконцентрироваться на предоставлении услуг потребителям.

В России был разработан Системный проект электронного правительства с целью повышения эффективности государственного управления и местного самоуправления, взаимодействия гражданского общества и бизнеса с органами государственной власти, качества и оперативности предоставления государственных услуг на основе использования информационно-коммуникационных технологий. Развитие электронного правительства направлено на улучшение качества жизни населения, повышение эффективности государственного и муниципального управления, в том числе сокращение бюджетных расходов, развитие гражданских инициатив и предпринимательской деятельности за счет применения информационных технологий. В Казахстане идея создания электронного правительства была озвучена в 2004 г. В том же году была утверждена Программа формирования Электронного Правительства. Реализация данной программы предполагала поэтапное решение следующих задач:

- информационный этап – публикация и распространение информации;
- интерактивный этап – предоставление услуг путем прямого и обратного взаимодействия между государственным органом и гражданином;
- транзакционный этап – взаимодействие путем осуществления через правительственный портал финансовых и юридических операций;
- трансформационный этап – создание комплексных, композитных электронных услуг. Максимальная оперативность в оказании социально-значимых услуг.

В Украине электронное правительство находится в зачаточном состоянии. На данный момент функционирует Портал электронных услуг Пенсионного фонда Украины, а также Единый государственный реестр деклараций, который позволяет подавать электронные декларации о доходах.

Под архитектурой регионального управления следует понимать способ систематизации и структурирования информации, отражающей организацию целенаправленной деятельности органов государственной власти в регионе.

При исследовании управления регионом как сложной социально-экономической системой используется «системный треугольник» – организационный механизм региона, как система, должен быть описан с трех сторон:

- а) с точки зрения его предназначения, замысла, целей и т. д.;
- б) с точки зрения деятельности, где производится балансировка между функциональностью (способностью действовать) и ориентацией на создание ценности и конкретных результатов.
- в) с точки зрения организации этой деятельности – здесь «цементируются» первые два взгляда в некоторой структуре организации.

Важным элементом также являются архитектурные принципы («руководящие принципы проектирования и развития системы»), которые позволяют в концентрированной форме сформулировать ключевые характеристики и правила создания архитектуры. Также они обеспечивают согласованность ее отдельных элементов.

Существует множество методологий для построения архитектуры. Одной из таковых является ARIS – методология и программный продукт для моделирования бизнес-процессов организаций. Методология ARIS основывается на концепции интеграции, предлагающей целостный взгляд на бизнес-процессы, и представляет собой множество различных методологий, интегрированных в рамках единого системного подхода. Это позволяет говорить об общей архитектуре ARIS. К наиболее важным компонентам архитектуры ARIS относятся типы представления и уровни описания моделируемого объекта [81]. Любая организация в методологии ARIS рассматривается с пяти точек зрения:

- организационные модели, описывающие иерархическую структуру системы – иерархию организационных подразделений, должностей, полномочий конкретных лиц, многообразие связей между ними, а также территориальную привязку структурных подразделений;

- функциональные модели, описывающие функции (процессы, операции), выполняемые в организации;

- информационные модели (модели данных), отражающие структуру информации, необходимой для реализации всей совокупности функций системы;

- модели процессов/управления, представляющие комплексный взгляд на реализацию деловых процессов в рамках системы и объединяющие вместе другие модели;

- модели входов/выходов, описывающие потоки материальных и нематериальных входов и выходов, включая потоки денежных средств.

Все эти подсистемы организации в реальности и в моделях должны быть связаны между собой. Процесс разработки архитектурной модели организационного механизма управления развитием Луганской Народной Республики с использованием методологии ARIS сводится к построению следующего комплекса взаимосвязанных моделей:

1. Objective diagram отображает основную миссию, цели и функции организационного механизма, которые направлены на обеспечение устойчивого социально-экономического развития Республики. Предназначение (миссия) органов регионального управления заключается в создании в пределах их компетенции и ресурсных возможностей необходимых условий для благополучного существования, и развития региона во всех жизненно важных сферах его проявления. Стратегии представляют

собой системы мер (мероприятий), развернутые во времени, реализация которых создает необходимые условия для достижения промежуточных целей развития. В ситуации, которая сложилась в Республике, происходит переосмысление сути и значимости социально-экономического развития региона. Человек с его проблемами и потребностями выходит на первый план, а обеспечение достойных условий существования, включая защиту его прав и свобод, становится ключевым в деятельности органов государственной власти, которые, безусловно, являются центральным субъектом осуществления социальной и экономической политик.

2. Organizational Chart описывает организационную структуру органов власти Республики. Устойчивое развитие Республики невозможно без слаженного взаимодействия субъектов управления. Под слаженностью взаимодействия понимается не только горизонтальное, но и вертикальное взаимодействие органов власти. Причем последнее наиболее важно. Ни один законодательный акт, ни одна доктрина, программа, стратегия развития, принятые на общегосударственном уровне, не будут в полной мере реализованы без организации четкой системы межуровневого взаимодействия органов публичной власти на всех уровнях управленческой вертикали [82]. Отсюда следует, что региональные власти должны эффективно взаимодействовать с администрациями районов и городов для достижения целей социально-экономического развития республики. Взаимодействие органов власти ЛНР строится на принципе разделения властей на законодательную, исполнительную и судебную (рис. 1.9). Отдельно выступают органы местного самоуправления. В соответствии с Конституцией ЛНР они не входят в систему органов государственной власти [83], однако входят в структуру органов государственного управления. Местное самоуправление, обеспечивая в соответствии с Конституцией и законодательством ЛНР самостоятельное решение населением вопросов местного значения, владение, пользование и распоряжение муниципальной собственностью. В методологии предусмотрена декомпозиция любого объекта модели при сохранении связи с моделями верхнего уровня. На рис. 1.9 «иконки» справа около объектов означают, что можно перейти на модель нижнего уровня для более детального исследования. Глубина декомпозиции как раз и диктуется точкой зрения моделирования (целью исследования).

В организационных моделях предусмотрен блок «ответственное лицо». Примером ответственного лица на диаграмме выступает «Глава ЛНР». Описание полномочий и компетенций «ответственных лиц» осуществляется с помощью карт полномочий «Authorization map» и компетенций «Knowledge map».



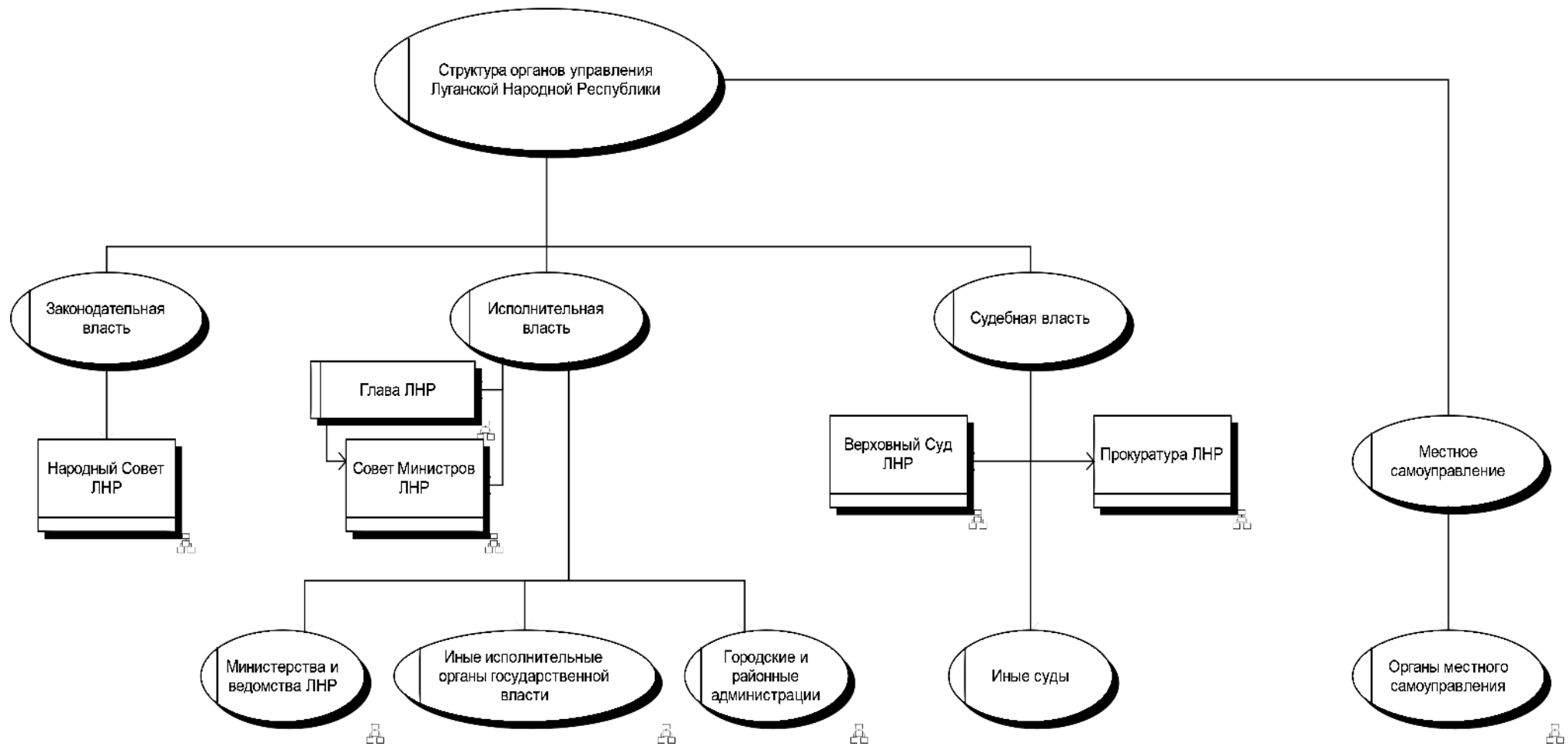


Рисунок 1.9 – Модель «Organizational Chart»: организационная структура органов власти ЛНР

3. Value-added chain diagram представляет основные и вспомогательные процессы управления развитием экономики региона. В сложившихся условиях, устойчивое развитие Республики невозможно без скоординированного взаимодействия субъектов народного хозяйства и органов власти. Немаловажную роль играет целеполагание в деятельности органов государственного управления. Однако достижение намеченных целей происходит только тогда, когда выполняются необходимые процессы по реализации этих целей. Устойчивое развитие региона обеспечивается эффективным научно обоснованным управлением со стороны органов государственной власти. К основным процессам регионального управления относятся:

– системная диагностика социального, экономического и экологического развития территорий. Данный процесс основывается на информационной базе, отражающей жизнедеятельность региона, и предназначен для выявления основных проблем эволюционирования административных территорий [84]. Одновременно с поиском проблем, происходит определение главных факторов развития и потенциала роста регионов. Сформулированные в ходе анализа выводы трансформируются в перечень целей и способов их достижения.

– индикативное планирование – процесс индикативного планирования представляет собой составление плана-прогноза на государственном уровне, который основан на обработке первоначальной информации [85]. Составляются с целью помочь хозяйствующим субъектам, фирмам ориентироваться, разрабатывать собственные планы, исходя из видения экономического будущего государственными органами и привлеченными ими научными организациями. Таким образом, на основе выявленных проблем и возможных факторов роста, осуществляется планирование развития региона.

– прогнозирование, составление стратегических планов развития – планирование неотъемлемо связано с прогнозированием, так как прогноз – это вероятностное описание возможного развития событий в экономике, а план – это выработанное решение, при выполнении которого спрогнозированное возможное состояние экономики перейдет в реальное [86]. Процесс прогнозирования позволяет представить, каким образом в регионе будут происходить социальные и экономические преобразования в определенные моменты времени и при определенных условиях. На основе прогноза будущего состояния региона составляются уточненные планы развития с четким перечнем мероприятий, выполнение которых приведет к желаемому результату.

– организация исполнения – на основе разработанных планов определяются субъекты хозяйствования, а также органы власти, на которые возлагается реализация тех или иных мероприятий. Скоординированная

работа исполнителей приведет социально-экономическое состояние административной территории к индикативным значениям показателей.

– контроль – немаловажное значение имеет процесс оценки и контроля хода исполнения мероприятий. На этом этапе могут применяться поощрения или санкции к исполнителям, а также пересмотр и уточнение планов развития.

Диаграмма процессов подтверждает тот факт, что управление – это итерационный процесс с обратной связью. Каждая итерация должна выводить регион на более качественный уровень развития.

Помимо основных процессов управления региональным развитием существуют вспомогательные, которые можно разделить на три группы: экономические, социальные и экологические. К экономическим процессам обеспечения устойчивого развития относятся следующие: укрепление ресурсной базы; способствование развитию и внедрению инновационных технологий; создание единого информационного пространства; развитие конкурентоспособных отраслей. Социальные процессы обеспечения устойчивого развития включают улучшение системы социальной защиты; совершенствование законодательства, системы экономических мер и государственных гарантий; обеспечение устойчивого уровня численности населения; удовлетворение потребностей в трудоустройстве, продовольствии, энергии. Экологические процессы обеспечения устойчивого развития предусматривают переориентацию технологий и предупреждение возникновения кризисных ситуаций; защита и восстановление экологической среды.

Данные процессы неразделимо связаны друг с другом. Достижение устойчивого развития и повышение уровня жизни населения возможно только при их сбалансированности, а также при рациональном использовании всего ресурсного потенциала Республики, включая местные особенности промышленности, инфраструктуры, географические и геополитические, возможности отдельных городов и районов и в совокупности имеют огромное влияние на развитие региона.

4. Technical terms model представляет собой информационную базу управления, которая включает в себя нормативно-правовые документы; документы министерств и ведомств, а также стратегии развития административных территорий. Стратегия развития административных территорий устанавливает правовые основы стратегического планирования и прогнозирования в Республике, интеграцию регионального и административного стратегического управления. Данный документ регулирует полномочия городов и районов в сфере стратегического планирования, оказывает влияние на бюджетную политику в целом. Также этим документом регламентируется взаимодействие и координация работы государственной власти с научными учреждениями, органами местного самоуправления, дру-

гими общественными организациями. С учетом законодательства о национальной обороне, общественной и государственной безопасности стратегия развития административных территорий используется при стратегическом планировании в соответствующих сферах. В целом, нормативно-правовая база Луганской Народной Республики состоит из законов, положений, постановлений и распоряжений.

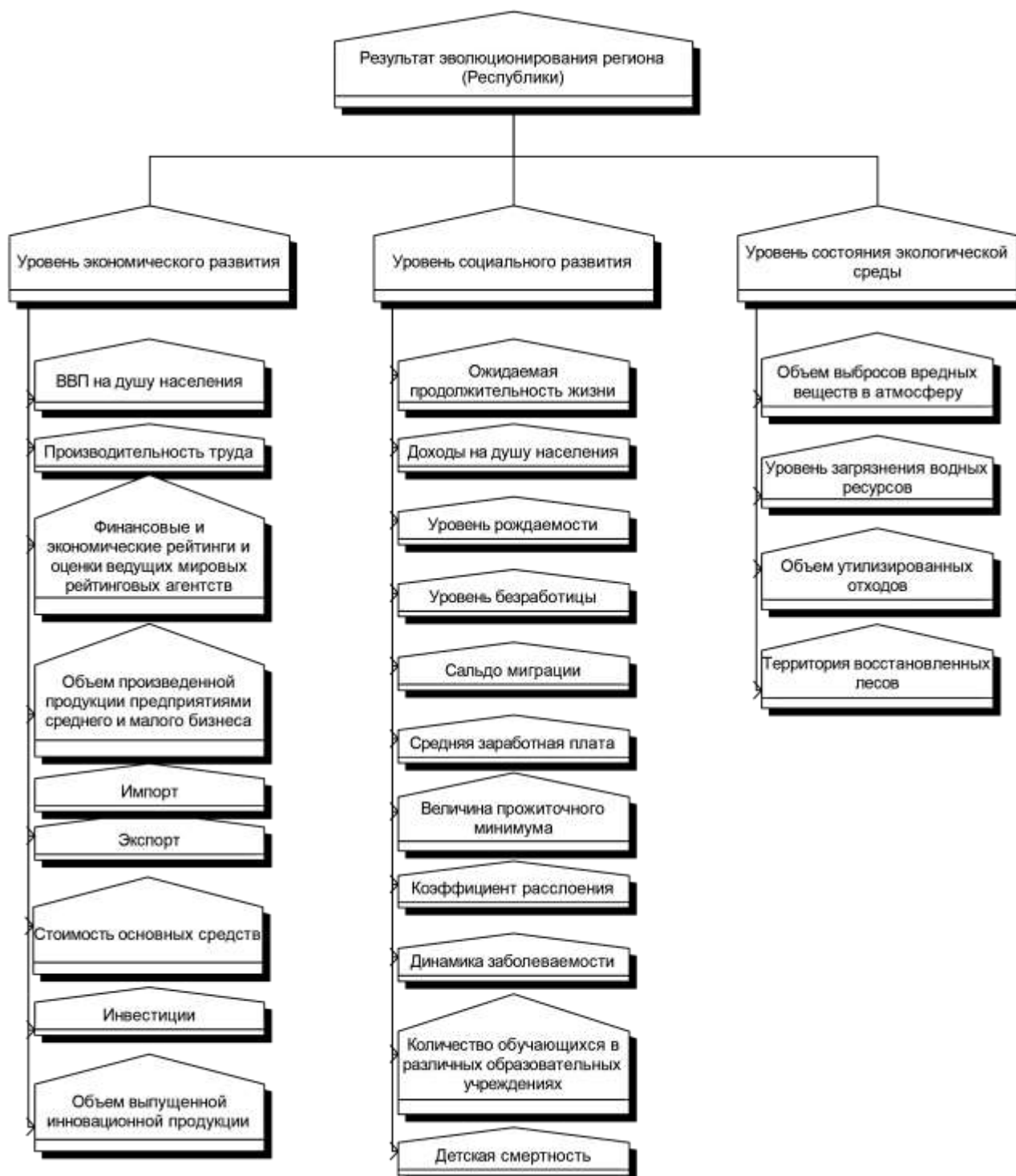


Рисунок 1.10 – Модель «Product/Service tree»: результат эволюционирования региона (Республики)

Упомянутые в диаграмме технических терминов документы министерств и ведомств состоят из документов Министерств, Комитетов, Служб и Агентств. К примеру, документы Министерства экономического развития, разделяются на документы в сфере внешнеэкономической деятельности, в сфере стратегического управления, государственных закупок, бизнеса и инвестиционной деятельности. Представленная классификация документов, говорит о том, что Министерство экономического развития является центральным звеном в реализации не только экономической, но социальной политик, направленных на устойчивое развитие региона. Таким образом, достижению устойчивого развития Республики способствует совершенствование нормативно-правовой базы. В первую очередь необходимо грамотное обоснованное формирование основополагающего документа – стратегии развития административных территорий, которое возможно при более качественном целеполагании, прогнозировании и более детальном планировании необходимых мероприятий.

5. Product/Service tree отображает результат эволюционирования региона (Республики). Результатом регионального управления является уровень социально-экономического развития и экологическое состояние административной территории (рис. 1.10).

6. Structuring model используется для упорядочивания построенных ранее моделей и их объединения. С помощью нее разработанные и описанные ранее модели могут быть сведены в одно общее место – так называемый «дом ARIS», предназначением которого является представление иерархии или системного упорядочивания фактов, их обобщения или детализации. Структурная модель, представленная на рис. 1.11, отображает архитектуру регионального управления.

Разработанная архитектурная модель органов государственной власти Республики позволяет:

1. Систематизировать информацию о структуре органов управления, их полномочиях и компетенциях, а также проследить взаимосвязи между ними.

2. Четко выделить стратегические цели, намеченные функции и задачи для их реализации.

3. Построенная модель является связующим звеном между стратегией и исполнением и отвечает на вопросы «что делать?» и «как делать?».

4. Данная архитектура является «текущей» по определению, так как отражает реальное состояние организационного механизма управления развитием Республики. Государственные деятели могут учесть наиболее полно все аспекты регионального менеджмента и узкие места, на которые следует обратить пристальное внимание (дублирование функции, перегрузка или недогруженность организационных единиц, необходимость создания дополнительных подразделений и т. д.). В процессе анализа этой модели, лица принимающие решения, будут иметь унифицированное для всех представление об организационном механизме управления регионом,

что исключит возможность упущения каких-либо фактов одним или несколькими специалистами. После того, как модель «Как есть» будет достаточно изучена, можно будет перейти к формированию модели представления о будущем состоянии организационного механизма «Как должно быть» («To be»), которая будет основой для изменений, а, следовательно, способствовать повышению эффективности управления административной территорией. Таким образом, текущая архитектура всегда является отправной точкой (началом координат) для дальнейшего совершенствования организационного механизма управления регионом.

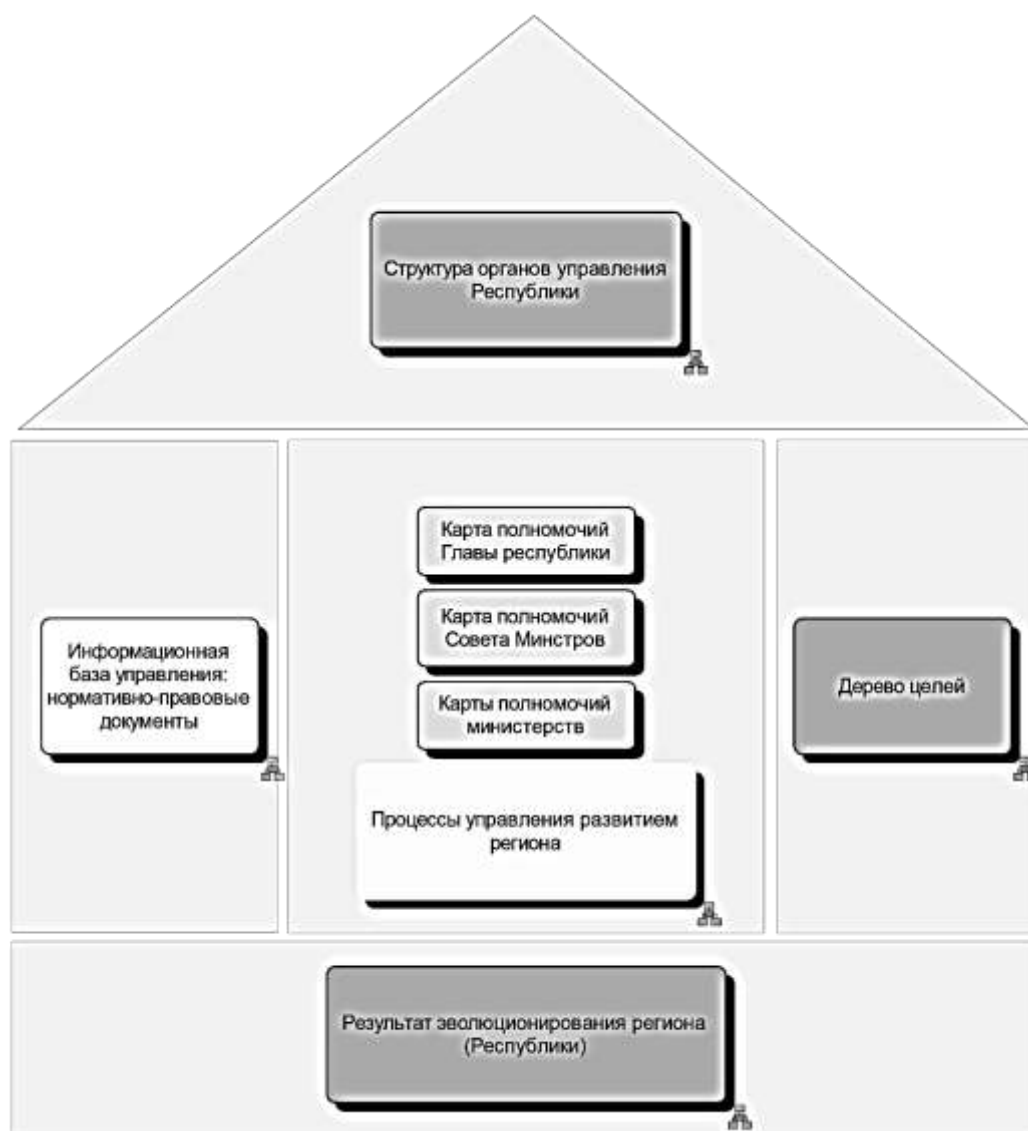


Рисунок 1.11 – Structuring model: архитектура управления ЛНР

5. Предложенная модель результатов эволюционирования региона имеет не только практический характер, но и методологический с точки зрения анализа результативности, компетентности, качества деятельности органов государственной власти посредством оценки уровня социо-эколого-экономического развития административной территории.

## РАЗДЕЛ 2 ПРОГРАММЫ РЕГИОНАЛЬНОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

### 2.1 Инструменты инновационного развития Донецкой Народной Республики (А. В. Половян, К. В. Сеницына)

На современном этапе становления Донецкой Народной Республики особое значение для инновационного развития имеет эффективность связи «образование-наука-производство». Одним из ключевых инструментов инновационного развития выступает «умное производство», позволяющее создавать продукцию с высокой добавленной стоимостью. Определены места «умного производства» в системе управления инновационным развитием Донецкой Народной Республики, и подход к оценке эффективности предложенного инструмента с помощью интегрально-балансового метода.

Мировой кризис показал, что экономической устойчивостью обладают страны, производящие инновационные продукты с высокой добавленной стоимостью, тогда как страны, ориентированные только на добычу и простейшую переработку сырья, оказываются чувствительными к колебаниям и кризисам. Это свидетельствует о том, что роль технологий в развитии экономики и общества становится все более значимой, что уже нашло свое отображение в «Индексе готовности к будущему», который выделяет ключевые сферы, имеющие наибольшее значение для траектории развития любого государства. Индекс состоит из десяти сфер: технологии, экономика, образование, наука, общество, культура и коммуникации, ресурсы и экология, система управления, суверенитет/безопасность, международное влияние. Индекс каждой сферы представляет собой интегрированный показатель по значимым тенденциям в сфере, операционализации тенденций и экспертным оценкам. В частности, в сфере технологий государство оценивается по уровню развития многофункциональных цифровых технологий, технологической сложности производства. Операционализация тенденций представляет собой оценку объема венчурного капитала, уровня внедрения капитала, уровня технологической сложности производства и пр. Экспертная оценка учитывает цифровую грамотность и ориентацию государства на развитие высокотехнологичного и инновационного производства. «Индекс готовности к будущему» предназначен для оценки готовности стран отвечать на вызовы завтрашнего дня, их роли в сценариях будущего, конкурентоспособность по целому ряду экономических, политических критериев, развитию отраслей и социальной инфраструктуры. [87].

Согласно данному индексу в десятку стран, наиболее готовых к цифровому будущему, вошли Германия, Япония, Франция, Южная Корея,

Китай и пр. Необходимо отметить, что особенностью данных стран является государственная поддержка и регулирование деятельности в вопросах IT-технологий. Активная государственная политика по формированию инновационной экономики, поддержке инноваций и развитию новых технологий является основой для обеспечения устойчивого экономического роста. Оценка влияния государственных расходов, выделяемых на НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы) на темп роста ВВП, проведенная по эмпирическим данным 40 стран мира, подтверждает данное утверждение (рис. 2.1) [88].

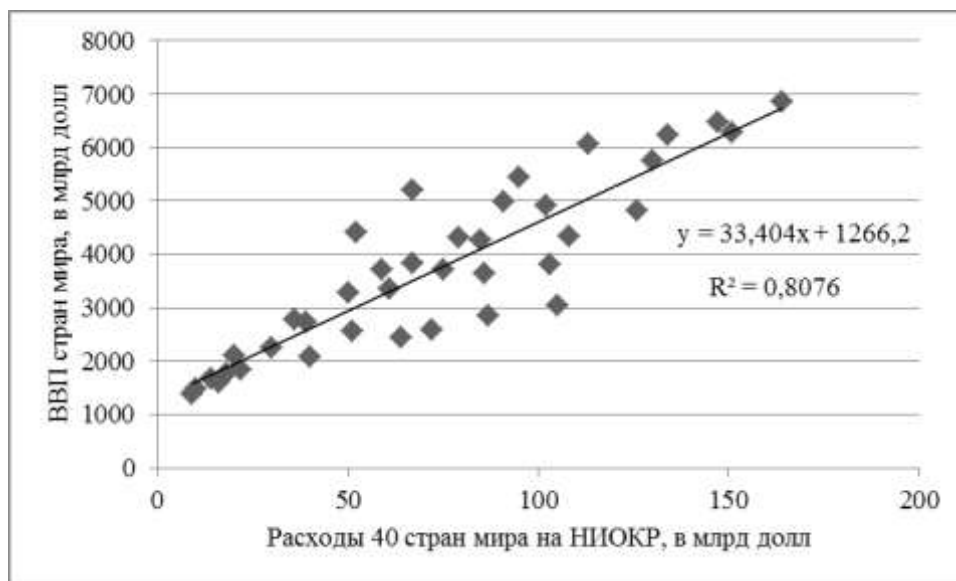


Рисунок 2.1 – Влияние затрат на НИОКР на ВВП 40 стран мира

Из выборки были исключены такие страны, как США и Китай, с показателями в 2,6 раза выше, чем в среднем по выборке, которые выглядят грубыми ошибками. Регрессионный анализ на основании представленных данных позволил установить, что в среднем увеличение затрат НИОКР на 1 % при прочих равных условиях обеспечивает рост ВВП на 0,6 %. Таким образом, интенсивное и устойчивое экономическое развитие в Республике возможно благодаря применению инноваций, развитию фундаментальной и прикладной науки, разработке и внедрению передовых технологий.

Целью работы является разработка организационного инструмента управления инновационным развитием Донецкой Народной Республики (ДНР) для обеспечения устойчивого экономического роста.

Для достижения поставленной цели необходимо:

- определить наиболее эффективную форму объединения, обеспечивающую связку «образование-наука-производство»;
- предложить инструмент управления инновационным развитием ДНР, способный выступать катализатором развития Республики и обеспечить развитие производства по созданию продукции с высокой добавленной стоимостью;



- определить место технологической платформы «умное производство» в системе управления инновационным развитием ДНР;
- охарактеризовать этапы реализации предлагаемых проектов на «умной» производственной площадке;
- оценить ожидаемую эффективность предложенного инструмента управления инновационным развитием.

Основой инновационного развития является синтез образования, науки и промышленного производства. В этом своеобразном соединении науке уделяется повышенное внимание, поскольку только она может гарантировать создание новых конкурентоспособных продуктов, услуг и технологий. Но чаще всего происходит отставание предложенных инновационных работ от потребностей рынка. Причина данной проблемы заключается в нарушении связи «наука – производство», которая во многом проявляется в низкой скорости внедрения инноваций в производство, т. е. отсутствует эффективная платформа, объединяющая образование, науку и производство.

Наиболее распространенными формами объединений, обеспечивающими связку «наука-производство», выступают следующие формы:

- научные, технологические, исследовательские парки (технологические платформы);
- промышленные и инновационные кластеры;
- инновационные центры;
- бизнес-инкубаторы;
- предпринимательские зоны инновационного развития;
- технополисы и агрополисы;
- центры нововведений и консультационные центры, оказывающие деловые услуги инноваторам [89].

Наибольшую популярность приобрели кластеры и технологические платформы, сравнительная характеристика которых приведена в табл. 2.1.

Анализируя данные табл. 2.1, можно отметить главное отличие технологических платформ от кластеров – отсутствие единого территориального расположения; различающиеся технологии производства и вариантность технологических решений; внедрение новых, научно обоснованных технологий, решений и достижений НТП в деятельность предприятий отраслей экономики.

Таким образом, ориентируясь на ключевые преимущества технологических платформ, как инструмента инновационного развития для интенсивного развития экономики ДНР, целесообразно использование платформы «умное производство» (smart manufacture).

Умное производство представляет собой производственный комплекс-систему взаимосвязи «образование-наука-производство», которая позволяет увеличить скорость генерации практического знания и внедре-

ния инновационных технологий в развитие ведущих отраслей для создания высокотехнологичной продукции. Это позволяет использовать «умное производство» в качестве инструментария достижения стратегических целей развития ключевых отраслей экономики ДНР.

Таблица 2.1 – Сравнительная характеристика кластеров и технологических платформ [90]

Характеристики сравнения	Кластеры	Технологические платформы
Ожидаемый результат	Обеспечивает экономию за счет эффекта масштаба	Обеспечивает эффект инновационности наиболее перспективных направлений развития экономики
Способ получения результата	Объединение представителей как одной, так и разных отраслей	Объединение усилий государства, бизнеса и науки в рамках единого сектора экономики
Географическое расположение	Построение кластеров четко связано с определенной территорией	Участники не обязательно должны иметь единое географическое расположение
Технологическая составляющая	Совокупность производств, связанных одной и той же технологией; распространение существующих технологий среди совокупности предприятий	Участники могут иметь различающиеся технологии производства, вариантность технологических решений, но единое технологическое направление; отсутствие готовых решений и лучших практик
Вероятность эффекта латеральности	Сосредоточены вокруг одного центра – лидирующего крупного предприятия	Равноправное участие, координируемое инициатором
Степень государственного регулирования	Государством жестко не регламентируются; имеются объекты инфраструктуры, финансируемые из средств господдержки малого бизнеса	Перечень утверждается на уровне государственной власти; частичное государственное финансирование
Источник финансирования	Государственное, частное финансирование (в т. ч. с международным участием)	Государственные, общественные и частные источники финансирования

Целями «умного производства» выступают:

- создание поколения производств будущего, которые будут способны удовлетворить спрос на высокотехнологичную продукцию в приоритетных отраслях экономики ДНР и конкурентоспособны на мировом рынке;

- процесс проектирования изделий, продукции, подходов на качественно новом уровне за счет эффективного применения компьютерных технологий мирового уровня, носящего межотраслевой характер.

Основой технологической платформы «умное производство» ДНР является матрица, представленная на рис. 2.2.

Основными характеристиками «умного производства» выступают:

- оптимизация затрат: стандартизация производства, оборудования, процессов контроля, использование новых технологий;
- минимальное время выхода продукта на рынок;
- оптимизация ресурсопотребления: эффективное использование энергии и материалов, возобновляемые энергетические ресурсы;
- концентрация внимания на товары и услуги с высокой добавленной стоимостью;

- адаптируемость посредством модульного подхода в производственных системах;
- высокое и стабильное качество продукта;
- высокая производительность труда, оптимизация рабочего места; возможность многократного воспроизводства производственной системы: вне зависимости от места внедрения системы;
- внедрение новых производственных технологий по требованиям новых продуктов [91].



Рисунок 2.2 – Матрица основы «умное производство» в ДНР

Взаимодействуя в комплексе, представленные характеристики описывают новую систему организации производства, способную выступать катализатором развития и создавать продукцию с высокой добавленной стоимостью.

Возможное место технологической платформы «умное производство» в системе управления инновационным развитием ДНР представлено на рис. 2.3.

Предполагается следующая последовательность этапов организационного механизма управления инновационным развитием ДНР на основе использования инструмента «умное производство»:

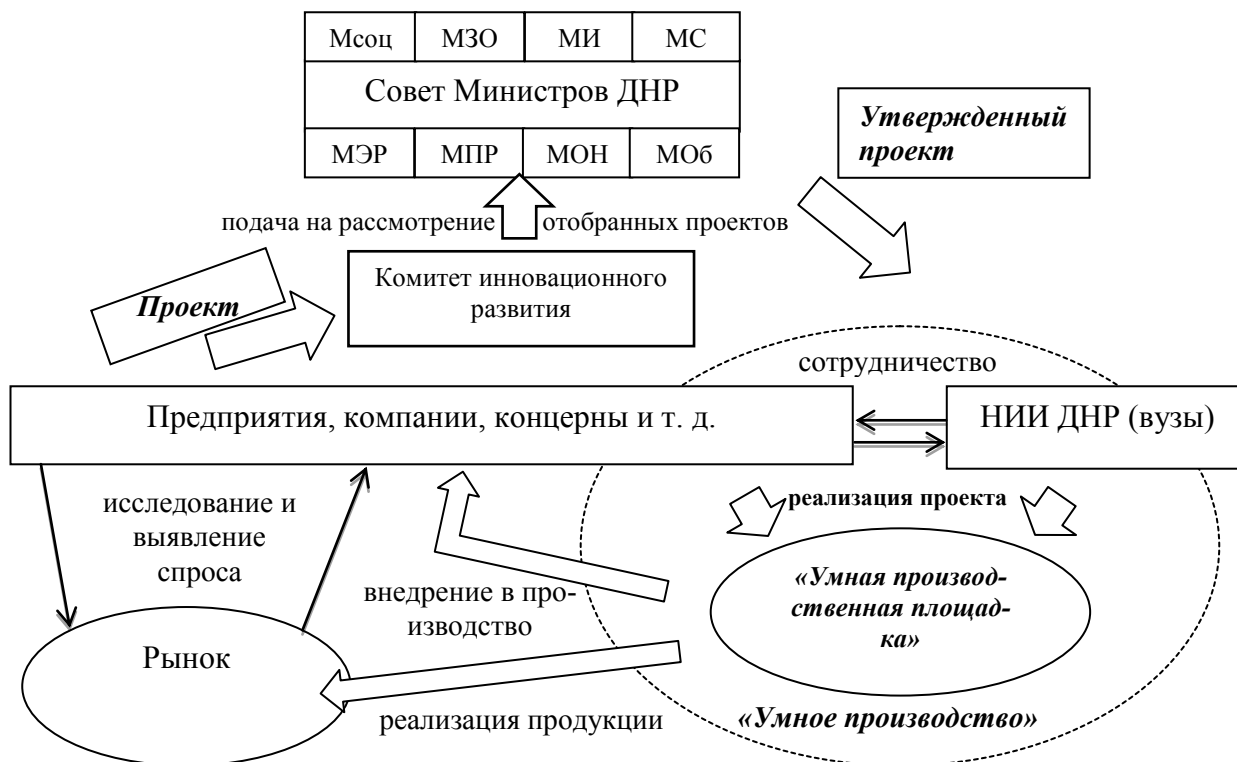


Рисунок 2.3 – Место технологической платформы «умное производство» в системе управления инновационным развитием ДНР

1. Предприниматели, ориентируясь на новые мировые рынки, связанные с производством инновационных технологий, обращаются в Комитет по инновационному развитию, который может быть создан при Главе ДНР, с предложениями проектов по производству определенного вида продукции.

2. Комитет по инновационному развитию реализует следующие функции:

- отбирает проекты, ориентированные на достижение целей стратегии развития экономики ДНР и представляет их Совету Министров;
- подготавливает изменения в нормативные акты и разрабатывает стандарты для реализации проекта;
- определяет, какие научно-исследовательские институты (НИИ) будут задействованы в реализации данного проекта;
- для проектов приоритетных отраслей оказывает частичное финансирование;
- использует инструмент «умное производство», передавая проект на доработку в НИИ.

3. Совет министров ДНР принимает на рассмотрение инновационные проекты, при условии принятия решения об оказании частичного финансирования или наличии полного частного финансирования данного проекта.

4. НИИ определяют и проводят исследования в соответствии с проектом; совместно с представителями производства и компаний определяют, какие проекты можно запускать в тестовый режим на умной производственной площадке; формируют заказ на подготовку специалистов в Министерстве образования и науки ДНР.

5. Министерство образования и науки ДНР формирует образовательные программы для подготовки высококвалифицированных специалистов по заказу НИИ для производства; занимается подготовкой научных кадров для НИИ.

6. Предприятия, консорциумы и инжиниринговые компании привлекают денежные средства для реализации проекта (в т. ч. на основе государственно-частного партнерства); участвуют во внедрении технологий проектирования, подготовки производства и послепродажного обслуживания на основе скоординированной системы гармонизированных между собой требований, государственных и корпоративных стандартов.

В Совет Министров ДНР входят министры и исполняющие обязанности министра всех министерств: Мсоц – Министерство труда и социальной политики; МПР – Министерство промышленности и торговли; МИ – Министерство информации; МС – Министерство связи; МЭР – Министерство экономического развития; МЗО – Министерство здравоохранения; МОН – Министерство образования и науки; Моб – Министерство обороны и др.

7. «Умная производственная площадка представляет собой локализованную производственную площадку, обеспечивающую тестирование на совместимость, переносимость и масштабируемость конкретных проектов передовых производственных технологий, реализуемых специально созданными консорциумами компаний, научно-образовательных организаций и высокотехнологичных инжиниринговых компаний.

8. Результатом деятельности «умной производственной площадки» является изготовление прототипов, опытных образцов и/или серийное производство конкурентоспособного на глобальном рынке продукта с помощью передовых производственных технологий – удовлетворение потребности рынка. Достижения внедряются на предприятия стратегически важных отраслей экономики ДНР.

«Умная» производственная площадка состоит из трех последовательных этапов реализации любого предоставленного проекта (рис. 2.4).

На первом этапе происходит цифровизация предполагаемого продукта производства на протяжении всей технологической цепочки его изготовления со стадии проектирования до производства с целью оптимизации изделий/конструкций, технологий и этапов жизненного цикла.

На втором этапе осуществляется виртуальное отображение всех процессов, от технологических до экономических, происходящих в реаль-

ном производстве, а также сетевой/распределенный характер взаимодействия. Благодаря первому этапу оцифровки, второй этап позволяет осуществить моделирование всех этапов производственного цикла цифрового продукта, от заготовки до готовой детали (продукта), с виртуальной оптимизацией всех процессов, влияющих на себестоимость продукта.



Рисунок 2.4 – Этапы реализации проекта в «умной производственной площадке»

На третьем этапе осуществляется производство на уровне цеха: автоматизация оборудования, использование роботов, сбор и управление данными с целью развития гибкого (быстро перенастраиваемого) производства и определение стоимости продукции [92].

Таким образом, среди основных задач «умного производства» следует выделить следующее:

1. Создание «умной производственной площадки» для перспективных отраслей, которая позволяет:

- максимально сократить срок вывода на мировой рынок новых технологий и продукцию;

- создать интеллектуалоемкие изделия и продукцию за счет использования технологий цифрового моделирования и проектирования как самих продуктов или изделий, так и производственных процессов на всем протяжении жизненного цикла;

- повысить энергоэффективность, экологичность, производительность продукции в соответствии с требованиями потребителей и рынка за счет использования автоматизированных систем управления технологическими процессами и систем оперативного управления производственными процессами на уровне цеха, позволяющих осуществлять автоматическую переналадку оборудования без вмешательства человека;

- увеличить долю добавленной стоимости в продуктах и изделиях.

2. Создание производственной цепочки, в которую закладываются основные черты конкурентоспособного продукта:

– проведение серии первичных расчетов с целью определения общих принципов проектирования и создания оптимальной конструкции на основе современной концепции Simulation & Optimization («симуляция и оптимизация»);

- конструкторские работы;
- компьютерный/суперкомпьютерный инжиниринг;
- подготовка к изготовлению прототипа;
- изготовление прототипа (3-D производство).

3. Формирование новой системы стандартизации и сертификации продукции различных видов, технологий и оборудования, в виду отсутствия установленных четких мировых требований в данном направлении.

4. Создание системы подготовки высококвалифицированных специалистов по приоритетным направлениям развития, обладающих компетенциями мирового уровня в области передовых технологий.

В условиях реального производства «умное производство» характеризуется:

- широким применением современных компьютерных технологий проектирования, математического моделирования и оптимизации, включая оптимизацию комплекса «материалы – технологии – конструкции»;
- наличием адаптивных производственных систем, сетевым производством и динамическими производственными и сырьевыми цепочками;
- использованием аддитивных технологий/аддитивного производства – процесс послойного «выращивания» разнообразных объектов и изделий, параметры и характеристики которых заданы виртуальной моделью (пример – 3D принтеры).

Сегодня в мире наиболее востребованными заказами-проектами являются: цифровое проектирование и моделирование, новые материалы, аддитивные технологии и автоматизированное/роботизированное производство.

«Умное производство» позволяет создать умный продукт, который будет соответствовать уровню в сравнении с сопоставимыми аналогами за рубежом «best-in-class», т. е. все оптимизированные детали, элементы конструкций, конструкции, композитные конструкции, машины, приборы, установки, технические, человеко-машинные и кибер-физические системы, сооружения и т. д. должны быть разработаны на основе передовых производственных технологий.

Программное обеспечение продукта осуществляется за счет встроенной операционной системы и приложений с пользовательским интерфейсом и элементами системы управления продуктом.

Аппаратное обеспечение функционирования продукта обеспечивается за счет встроенных датчиков, процессоров и порта для подключения/антенна, которые дополняют традиционные механические и электрические детали.

Для продукта создается облако, с помощью которого осуществляется работа:

1) приложений. Выполняемые на удаленных серверах приложения обеспечивают мониторинг и контроль техники, оптимизацию и автономные функции;

2) обработчика правил/средств аналитики. Правила, бизнес-логика, анализ больших данных, которые входят в алгоритмы работы продукта и подсказывают идеи новых продуктов;

3) прикладной платформы. Разработка приложений и среда их выполнения позволяют быстро создавать «умные» приложения для бизнеса благодаря доступу к данным, визуализации и инструментам в режиме реального времени;

4) базы данных продуктов (Big data). Система управления базами больших данных позволяет агрегировать информацию о продукте и в режиме реального времени управлять им.

Таким образом, разработанный организационный механизм управления инновационным развитием ДНР, основанный на симбиозе образования, науки и производства, позволяет ускорить взаимосвязь и внедрение в производство научных разработок и локализовать процессы первичного создания инновационного продукта на «умной производственной площадке».

Использование «умной производственной площадки» в развитии отраслей экономики позволит ДНР занять ниши на мировом рынке в ключевых технологических направлениях:

– компьютерные технологии проектирования, математического моделирования, инженерного анализа, оптимизации материалов, конструкций и процессов;

– разработка новых материалов, метаматериалов (разномасштабные «конструкции в конструкциях») и материалов (порошков) для аддитивных технологий;

– лазерные технологии.

Согласно теории благосостояния, мерой эффективности производства региона может выступать ВВП [93]. Поэтому для оценки эффективности предложенного инструмента инновационного развития «умное производство» может быть использован валовый региональный продукт на душу населения:

$$\frac{GRP}{P} = \frac{FC + GCF + NE}{P}, \quad (2.1)$$

где  $GRP$  – валовой региональный продукт;

$P$  – среднегодовая численность населения;



$FC$  – конечное потребление домашних хозяйств;

$GCF$  – валовое накопление капитала;

$NE$  – чистый экспорт.

Эффективность применения «умного производства» будет отражена в росте значения чистого экспорта и, как следствие, данного показателя в целом. Это обусловлено тем, что создание «умного производства» увеличит экспорт высокотехнологичной продукции Республики, что в свою очередь, повлечет за собой рост значения валового регионального продукта. Однако использование формулы (2.1) в излагаемом виде, не даст точного представления о том, что валовый региональный продукт на душу населения увеличивается благодаря предложенному инструменту инновационного развития. Для оценки эффективности «умного производства» предложено использовать показатель доли наукоемкой продукции в чистом экспорте страны при расчете валового регионального продукта на душу населения:

$$\frac{GRP}{P} = \frac{FC + GCF + (E_{H-T} + E_O) - I}{P}, \quad (2.2)$$

где  $E_{H-T}$  – экспорт высокотехнологичной продукции;

$E_O$  – экспорт прочих видов продукции;

$I$  – общий импорт продукции.

Согласно данным статистики Всемирного Банка к высокотехнологичному экспорту относятся определенные категории товаров, сокращенная классификация которых приведена в табл. 2.2 [94].

Следовательно, экспорт высокотехнологичной продукции будет равен сумме всей продукции, произведенной каждой категорией. Создание представленных видов товаров благодаря «умному производству» позволит ориентироваться на мировые потребности в наукоемкой продукции и увеличит экспорт Республики.

Стоит отметить, что среднегодовая численность населения качественно претерпит преобразование, которое необходимо отразить, а именно увеличится численность населения, занятого научными исследованиями и разработками:

$$d = \frac{GRP}{P} = \frac{FC + GCF + (\sum_{i=1}^n E_i + E_O) - I}{P_{RD} + P_{EA} + P_O}, \quad (2.3)$$

где  $P_{RD}$  – численность населения, занятого научными исследованиями и разработками;

$P_{EA}$  – численность экономически активного населения (кроме населения, занятого научными исследованиями и разработками);  
 $P_O$  – численность экономически неактивного населения;  
 $E_i$  – экспорт высокотехнологичной продукции  $i$ -ой категории, при  $i = \overline{1, n}$ .

Таблица 2.2 – Классификация категорий высокотехнологичной продукции, ориентированной на экспорт

ТН ВЭД	Продукция
85	Электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности
8545	Электроды угольные, угольные щетки, угли для ламп или батареек и изделия из графита или других видов углерода с металлом или без металла, прочие, применяемые в электротехнике
8514	Печи и камеры промышленные или лабораторные электрические (включая действующие на основе явления индукции или диэлектрических потерь); промышленное или лабораторное оборудование для термической обработки материалов с помощью явления индукции или диэлектрических потерь
87	Средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, и их части и принадлежности
39	Пластмассы и изделия из них
74	Медь и изделия из нее
29	Органические химические соединения
76	Алюминий и изделия из него
81	Прочие недрагоценные металлы; металлокерамика; изделия из них
28	Хлориды и оксид хлориды неметаллов
Экспорт остальной высокотехнологичной продукции	
7225	Прокат плоский из прочих легированных сталей, шириной 600 мм или более
7304	Трубы, трубки и профили полые, бесшовные, из черных металлов (кроме чугуна литья)
7305	Трубы и трубки прочие (например, сварные, клепаные или соединенные аналогичным способом), с круглым сечением, наружный диаметр которых более 406,4 мм, из черных металлов
7508	Изделия из никеля прочие
7907	Прочие изделия из цинка

Поскольку формула (2.3) относится к детерминированным факторным моделям, то она может быть проанализирована с помощью интегрально-балансового метода [95]. В этом случае, влияние наукоемкого экспорта на ВРП на душу населения будет определяться по формуле (2.4), а влияние численности персонала, занятого научными разработками, на ВРП на душу населения – по формуле (2.5).

$$\Delta d_k = \left( \sum_{i=1}^n E_{i1} - \sum_{i=1}^n E_{i0} \right) \cdot \frac{(P_{RD0} + P_{EA0} + P_{O0}) + (P_{RD1} + P_{EA1} + P_{O1})}{2 \cdot (P_{RD0} + P_{EA0} + P_{O0}) \cdot (P_{RD1} + P_{EA1} + P_{O1})}, \quad (2.4)$$

$$\Delta d_j = (- (P_{RD1} - P_{RD0})) \cdot \frac{(FC_0 + GCF_0 + (\sum_{i=1}^n E_{i0} + E_{O0}) - I_0) + (FC_1 + GCF_1 + (\sum_{i=1}^n E_{i1} + E_{O1}) - I_1)}{2 \cdot (P_{RD0} + P_{EA0} + P_{O0}) \cdot (P_{RD1} + P_{EA1} + P_{O1})}, \quad (2.5)$$

где  $\Delta d_k$  – влияние наукоемкого экспорта на ВРП на душу населения;  
 $\Delta d_j$  – влияние численности персонала, занятого научными разработками, на ВРП на душу населения;

0, 1 – значения показателей до и после внедрения «умного производства».

Для практической проверки предложенного подхода можно воспользоваться опытом Российской Федерации, где осуществляется создание множества лабораторий, научных комплексов, испытательных полигонов и мастерских по созданию и внедрению новых технологий. Одной из таких площадок, обеспечивающих связь «образование-наука-производство», является «Фабрика будущего» в г. Санкт-Петербурге, целью которой является создание нового поколения производств по выпуску глобально конкурентоспособной и кастомизированной/персонализированной продукции нового поколения, а также импортозамещения высокотехнологичной зарубежной продукции, основанного на применении передовых производственных технологий (в первую очередь цифрового моделирования и проектирования, новых материалов и аддитивных технологий) [96].

По заявлению президента Российской Федерации, в скором времени будет создана научно-технологическая долина «Воробьевы горы» на базе МГУ им. М. В. Ломоносова [97]. Данный проект позволит подготавливать высококачественных специалистов, разрабатывать и создавать новые технологии для всего общества при активном участии частного бизнеса и инвесторов.

Таким образом, именно увеличение научного потенциала страны, разработки, открытия и новые технологии являются двигателем прогресса для всего общества. На данный момент «Фабрика будущего» является связью «наука-образование-производства», где взаимодействуют Агентство стратегических инициатив Российской Федерации, ученые институтов прикладных исследований и частный сектор. Ее цель создания, миссия и структура в большей степени схожа с «умным производством». Поэтому для апробации расчета эффекта от внедрения «умного производства» можно воспользоваться данными по «Фабрике будущего», которая создана в г. Санкт-Петербурге. Для этого используем полные статистические данные по Ленинградской области и г. Санкт-Петербургу за 2010 год

до создания «Фабрики будущего» и за 2014 после ее введения в эксплуатацию [98].

$$\Delta d_k = (1439623 - 658218,6) \cdot \frac{(86,29 + 3682,71 + 2808,8) + (85,862 + 3755,138 + 3090,5)}{2 \cdot (86,29 + 3682,71 + 2808,8) \cdot (85,862 + 3755,138 + 3090,5)} =$$

$$= 781404,4 \cdot \frac{6577,8 + 6931,5}{2 \cdot 6577,8 \cdot 6931,5} = 115,7632 \text{ (млн. руб./тыс. чел.) или } 115,7632 \text{ (тыс. руб./чел.),}$$

$$\Delta d_j = -(85,862 - 86,29) \cdot \frac{1489509 + 705824,3 + (2767,138 + 658218,6) - 883585,3}{2 \cdot (86,29 + 3682,71 + 2808,8) \cdot (85,862 + 3755,138 + 3090,5)} +$$

$$+ \frac{2261429 + 697049,8 + (10246,4523 + 1439623) - 1341082,16}{2 \cdot (86,29 + 3682,71 + 2808,8) \cdot (85,862 + 3755,138 + 3090,5)} =$$

$$= 0,428 \cdot \frac{1972733 + 3067265,698}{2 \cdot 6577,8 \cdot 6931,5} = 0,023656 \text{ (млн руб./тыс. чел.) или } 0,023656 \text{ (тыс. руб./чел.)}$$

Таким образом, за 2010–2014 гг. ВРП на душу населения вырос на 282 тыс. руб./чел. (для сравнения в 2012 г. в Краснодарском крае был зафиксирован ВРП на душу населения в размере 258,8 тыс. руб./чел.) [98]. Рост данного показателя на 115,763 тыс. руб./чел был обусловлен влиянием экспорта высокотехнологичной продукции и на 0,024 тыс. руб./чел. – влиянием численности населения, занятого научными исследованиями и разработками, что подтверждает высокую экономическую эффективность функционирования «Фабрики будущего» для экономики региона.

Следовательно, «умное производство» – это инновационное будущее ДНР, способное увеличить скорость генерирования практического знания и внедрения инновационных технологий в развитие ведущих отраслей экономики для создания высокотехнологичной продукции.

В работе предложен инструмент управления инновационным развитием ДНР для обеспечения ее экономической устойчивости на основе использования инструмента «умное производство»; усовершенствован процесс производства инновационной продукции на основе «умной производственной площадки» для обеспечения связи «образование-наука-производство»; разработан подход к оценке эффективности «умного производства» на основе интегрально-балансового метода и валового регионального продукта на душу населения для обоснования целесообразности применения данного инновационного инструмента.

В настоящее время уникальность момента заключается в том, что ДНР способна создать мощную основу для устойчивого развития в будущем – «умное производство», которое является инструментом в построении инновационной экономики будущего.

## **2.2 Инновационный потенциал региона как фактор развития территорий (О. А. Бородина)**

Экономический рост современного государства определяется, кроме прочего, набором факторов, среди которых можно выделить те, которые связаны с наличием природных ресурсов и потенциальной способностью производства к росту, а именно:

- наличием энергетических природных ресурсов;
- количеством и качеством трудовых ресурсов;
- размером основного капитала;
- уровнем технологий.

Именно эти факторы в конечном итоге обеспечивают возможность прироста производства. Следовательно, увеличение объема производства возможно при обеспечении доступности большего количества ресурсов, а также наличия эффективных и отвечающих требованиям времени технологий обработки этих ресурсов.

В таких условиях необходимым и оправданным является использование инновационных методов регулирования экономики, которые позволяют эффективно и быстро решать проблемы регионального развития отдельных районов в комплексе с целостной региональной политикой государства. Анализ факторов инновационного развития региона дает возможность для получения объективной картины создания инвестиционного поля в рамках конкретного региона.

Необходимо подчеркнуть, что региональный инновационный потенциал является базисом инновационной экономики и важнейшим элементом, определяющим будущее не только отдельных отраслей, регионов, но и всей страны в целом. Понятие инновационного потенциала является сравнительно недавним для научной литературы. Однако различные факты и тенденции, связанные с ним в той или иной мере, рассматривались и изучались на протяжении достаточно большого количества времени. Вопросам формирования и реализации инновационного потенциала региона посвящены работы известных экономистов: Л. И. Абалкина, Ю. В. Бабановой, Ж. М. Козловой, Н. Д. Кондратьева, Е. С. Майминаса, И. Ю. Малявиной, В. Г. Медынского, И. Н. Полушкина, А. И. Пригожина, Б. А. Райзберга, Е. В. Скрухиной, В. Н. Суязова, С. В. Тишкова, Р. А. Фатхудинова, Ю. В. Яковца, Заслуживают внимания труды ино-

странных ученых-экономистов, Д. Белла, П. Друкера, Д. Кларка, С. Кузнецца, Г. Менша, Р. Портера, Б. Санто, Р. Солоу, Б. Твисса, Р. Фостера, Й. Шумпетера и др.

Несмотря на значительный теоретический и прикладной интерес к вопросам оценки инновационного потенциала, все еще остается ряд неразрешенных и дискуссионных вопросов.

Учитывая значительное влияние региональной компоненты в современных условиях экономического развития любого государства, следует отметить, что существование проблем регионального развития государства, как правило, связано с необходимостью первоочередного устранения объективной неравномерности социально-экономического положения регионов.

Большинству развитых стран, имеющих значительные территориальные размеры и административное деление, присущи определенные диспропорции между этими территориями. Такие явления неизбежны, поскольку большие по размеру государства имеют определенные центробежные тенденции развития, регионы в них объективно неоднородны по ресурсным и финансовым признакам, что вызывает диспропорции территориального развития и неравномерное распределение бюджетных средств. Большие города продуцируют значительно большие объемы добавленной стоимости, чем сельские территории и всегда являются полюсами роста. Диспропорции между городскими и сельскими территориями являются значительными, как и между региональными территориями. Такая ситуация, безусловно, приводит к росту напряженности между регионами государства, что является следствием неоднородности экономического развития и социального напряжения.

Региональный вектор экономического развитие государства направлен также на поддержание экологического равновесия, потребность эффективного освоения природных ресурсов, совершенствование территориальной структуры хозяйства, обеспечение занятости населения, развития социальной инфраструктуры, и, как следствие, на повышение уровня жизни населения региона [99].

Очевидным является тот факт, что в настоящее время значительно возросла роль человеческого фактора в обеспечении устойчивого экономического роста региона. Подтверждение тому можно найти в трудах академика Л. Абалкина, который, анализируя современное развитие территорий, обосновывал возросшую роль человека, его квалификацию и интеллект, адекватный современным критериям профессионализма, а также инновационный подход к решению назревших экономических вопросов. Особенно актуальным является применение инноваций для обеспечения социального фактора экономического роста регионов-локомотивов экономического развития, т.е. тех регионов государства, которые имеют вы-

сокий интеллектуальный и промышленный капитал, поскольку их развитие определяется не только фактом использования инновационных технологий, но и возможностью создавать и осваивать эти технологии самостоятельно.

Для проведения анализа инновационного потенциала региона, необходимо рассмотреть понятие «инновационной активности». В 1999 г. Л. И. Абалкин определил: «инновационная активность – динамичная целенаправленная деятельность по созданию, освоению в производстве и продвижению на рынок продуктовых, процессных, организационных и управленческих нововведений с целью получения инновационно-активным предприятием коммерческой выгоды и конкурентных преимуществ» [100].

Характерным является то, что инновации являются одним из ведущих направлений социально-экономического развития, они имеют влияние на качество жизни человека. Следует добавить, что процесс регионального инновационного развития является двухкомпонентным. Он идёт за счёт внутреннего инновационного потенциала и эффективного управляющего воздействия. Указанные меры безусловно имеют цель существенного повышения эффективности работы инновационной составляющей регионального развития. Однако нельзя не отметить, что общие, универсальные подходы к определению результативности проводимых мероприятий в инновационной сфере остаются не выработанными. Следовательно, выявленные тренды развития, их детальное рассмотрение, напрямую влияют на эффективность инновационных преобразований и анализа закономерностей, сложившихся в региональных системах.

Важно отметить, что понятия «инновационная активность» и «инновационная деятельность» в западной экономической науке тождественны, поскольку «активность» и «деятельность» в английском языке обозначаются одним словом – «activity». Вследствие этого, западная наука не требует данного разделения. В то же время, российская научная литература дает определение инновационной деятельности как процесса, направленного на разработку и реализацию результатов законченных научных исследований и разработок, либо иных научно-технических достижений, в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки во всех отраслях, связанных с отраслью применения [101].

Следовательно, инновационная активность – это процесс, отражающий динамику изменения инновационной деятельности и степень применения инновационного потенциала. В отношении региона инновационная активность это результат его инновационной деятельности, оцененный по ряду показателей за определенный интервал времени.

Автором научной трактовки понятия «инновация» является австрийский ученый – Й. Шумпетер, обосновавший, что характерным признаком инновации являются изменения, а главная функция инновационной деятельности – функция изменения. Этот ученый выделил пять типичных признаков:

1. Применение новых технологических процессов и их адаптация к новым рыночным условиям.
2. Внедрение продукции с инновационными свойствами.
3. Использование новых видов сырья.
4. Инновации в организацию производства и его материально-техническое обеспечение.
5. Появление новых рынков сбыта.

Позднее Й. Шумпетер говорит об инновационных процессах, как о новых комбинациях, которые формируются в результате реорганизации производства благодаря использованию новой техники, появлению нового сырья, внедрению новой продукции, возникновению новых рынков сбыта.

Следует отметить тождественность терминов «инновация» и «инновационный процесс», хотя и неполное их смысловое совпадение. В силу того, что в ходе инновационного процесса происходит создание, освоение и распространение инноваций, то именно инновационный процесс рассматривает объект (инновацию), как логическую цепочку от идеи до конкретного продукта, технологии или услуги и распространения ее в хозяйственной практике, либо удовлетворения потребности человека (рис.2.5).

Как отмечалось ранее, одной из основных задач регионального развития является обеспечение необходимого уровня и высокого качества жизни населения данного региона во всех аспектах ее проявления. Это означает, что управление региональным развитием должно основываться на применении нескольких основных принципов. На первом этапе – это сбалансированный учет потребительских интересов жителей данной территории, динамики организации и работы товарного рынка и рынка услуг, баланса государственных интересов и интересов промышленных предприятий, учет деловой активности населения, поддержка малого и среднего бизнеса. Вторым этапом должно стать создание условий для максимальной адаптации социально-экономической структуры региона к внешним и внутренним факторам.

Рассмотрим инновационную региональную инфраструктуру как территориальную систему материально-технических средств и ресурсов, институтов и форм деятельности для обеспечения работы предприятий в инновационном режиме и развития инновационной экономики региона. Следует отметить, что при таком понимании, повышение ее эффективности помогает в осуществлении целей региональной экономики, а учитывая социальную направленность, еще и в обеспечении высокого уровня жизни



населения. Инновационная направленность условий и факторов развития социально-экономических систем позволяет обозначить следующие важные задачи:



Рисунок 2.5 – Основные этапы и источники финансирования инновационного процесса

- поиск основных факторов эффективной работы региональных экономических систем;
- определение институциональной компоненты регионального инновационного развития;
- выявление взаимосвязи и построение иерархии факторов, влияющих на инновационное развитие;
- определение оптимума в соотношении научного результата и вложенных средств, т. е. выбор наиболее экономически выгодного сочетания критериев (максимальный экономический эффект при наиболее экономных затратах);
- оценка реакции региональных систем на предмет интеграционного воздействия факторов инновационного развития.

Нельзя не отметить возникновение целого ряда субъективных и объективных препятствий для эффективного развития региона при условии игнорирования первостепенности решения поставленных задач, либо не-

достаточной оценки их влияния на степень эффективности территориального планирования.

Важно выделить основные эндогенные факторы, сдерживающие развитие инновационной экономики и эффективность функционирования инновационной инфраструктуры, к числу которых относят:

1. Современная инновационная инфраструктура зачастую не в состоянии обеспечить сбалансированный доступ к ресурсам для всех участников инновационного процесса, что ограничивает процесс коммерциализации результатов. При этом, как отмечалось ранее, именно состояние инфраструктурной составляющей инновационного потенциала в наибольшей степени оказывает влияние на реструктуризацию экономики, что и было выявлено межгосударственным социально-экономическим исследованием инновационного потенциала пяти государств: России, Украины, Беларуси, Кыргызстана и Молдовы [102].

2. Заслуживает внимания недостаточная интеграция малого и среднего бизнеса в маркетинговые цепи формирования стоимости, следствием чего становится недостаточная развитость кооперационной цепочки «наука и образование – инновационный малый и средний бизнес – крупный бизнес» [103], что препятствует распространению знаний из сектора научных исследований и разработок к их капитализации в экономике.

3. На темпы развития инноваций в экономике влияет слабое развитие институциональной среды, которое позволяет стимулировать связи между научными, учебными организациями, крупными компаниями и малым и средним бизнесом.

Отсюда следует, что в числе основных препятствий при создании и внедрении инноваций можно назвать недостаток собственных средств, отсутствие государственной поддержки, высокую стоимость инноваций. Ситуацию разъясняет и тот факт, что когда в развитых странах шло активное становление инновационной инфраструктуры, поддерживаемое государством и бизнесом, в постсоветских государствах этот процесс проходил несколько нецеленаправленно, без ощутимых экономических результатов. Вместе с тем инфраструктурные ограничения – один из первостепенных сдерживающих внутренних факторов развития.

Следует акцентировать внимание на административной компоненте регионального инновационного развития. Большой проблемой является дефицит управленческих технологий в сфере инновационного развития. Поскольку для успешного и результативного управления инновационной деятельностью, управленческий аппарат должен быть профессионально адаптирован к инновационным программам развития. Игнорирование или недооценка данного факта достаточно сильно снижает эффективность инновационной деятельности. Ощутимым негативным фактором является нечеткое разделение полномочий на региональном уровне в вопросах управления инновационным развитием.

Наконец, следует подчеркнуть существование объективных факторов, порождённых самой инновационной системой, а именно: недостаток теоретических знаний экономического и управленческого характера у соответствующих категорий управленцев, недостаточное финансирование, несистемные данные о региональных инновационных ресурсах. Весь комплекс приведенных негативных факторов говорит о том, что отсутствуют единые процедуры оценки, учитывающие объективные тенденции в инновационной сфере, регионального развития. А при условии неполноты статистических данных, можно говорить о том, что на сегодняшний день затруднительно в полной мере оценить перспективы инновационного развития. Поэтому актуальными являются теоретические разработки по обоснованию факторов, определяющих функционирование социально-экономических систем по результатам эффективной инновационной деятельности этих систем [104].

Уровень развития региональной инновационной среды формируется как результат взаимодействия многих факторов. Считается, что все многообразие факторов, воздействующих на формирование инновационной среды, может быть сведено к четырём группам [105]: социально-экономические условия регионального развития; инновационный потенциал; человеческий капитал; управленческий потенциал.

Современная экономическая мысль содержит несколько комплексных подходов к разработке интегральных показателей инновационного развития: интенсивный, территориальный, нормированный, мировой [106]. Большая часть из них специфична и рассчитывается экспертным путем, что исключает универсальность их применения. Кроме этого, при таких подходах проблематична прогнозная оценка. Следовательно, выявление основных трендов развития инноваций, как составляющей социально-экономического развития, является основной задачей в условиях реализации проектов в сфере инновационного развития. Современная научная литература содержит ряд классификаций факторов регионального инновационного развития. Их систематизация, с учетом вышесказанного, должна производиться в соответствии со статистической обоснованностью.

Так, для проведения систематизации факторов, влияющих на уровень регионального инновационного развития, целесообразно использовать следующую их классификацию [107]:

- экономические (ВВП, ВРП, в том числе на душу населения; показатели промышленного производства и торговли);
- финансовые (показатели доходной и расходной части бюджета, в том числе региональные бюджеты, чистая и валовая прибыль, текущие и капитальные трансферты);

– социальные (показатели доходов на душу населения, индекс потребительских цен, удельные показатели численности населения, в том числе льготных категорий);

– демографические (количество экономически активного населения, средняя продолжительность жизни, гендерное и возрастное деление и пр.);

– инновационные (удельный вес инноваций в общем промышленном производстве, удельный вес инновационных предприятий в промышленности и малом бизнесе, эффективность инноваций и пр.);

– инвестиционные;

– трудовые;

– природно-ресурсные;

– образовательные,

– экологические;

– жилищные.

Приведенная классификация, помимо прочего, обеспечивает универсальность оценки инновационного развития региона, поскольку факторы инновационного развития как прямые, так и косвенные, рассмотрены по группам социально-экономических показателей, основаны на реальных статистических показателях, в результате чего становится возможным реализация управленческого подхода.

Данные факторы должны стать системообразующими для региона и составить основу для механизма управления, который, в свою очередь, выстраивает институциональную управленческую цепь [108].

Далее, в соответствии с приведенной классификацией факторов, производится построение уникальной для каждого отдельного региона ресурсной цепи, при этом ресурсы рассматриваются как факторы, которые играют одну из ключевых составляющих, определяющих инновационное развитие социально-экономической системы.

Рассматривая вопросы государственного регулирования регионального развития в целом, следует отметить, что стала доминировать ориентация на децентрализацию власти и партнерство между различными ее ветвями, а также с частным и неправительственным секторами. Под воздействием современных мировых тенденций пространственного планирования, происходит смена парадигмы государственной региональной политики (табл.2.3).

Учитывая вышесказанное, современная концепция стратегического планирования развития территорий выглядит следующим образом (рис. 2.6).

Таблица 2.3 – Изменения парадигмы государственной региональной политики [109, 110, 111]

Параметр парадигмы	Традиционная региональная политика	Современные изменения
Цель	Баланс экономического развития посредством временной/разовой компенсации разрывов между регионами	Выявление и реализация скрытого или недооцененного потенциала развития регионов
Стратегия	Секторальный подход	Интегрированные проекты развития
Инструменты	Субсидии и государственная помощь	Региональные инфраструктурные проекты, мягкая и твердая структура поддержки инноваций
Субъекты	Центральное правительство	Различные уровни управления
Философия	Перераспределение ресурсов от регионов-лидеров регионального развития к менее развитым	Расширение конкурентной среды региона путем привлечения всех региональных субъектов к использованию ключевых активов региона

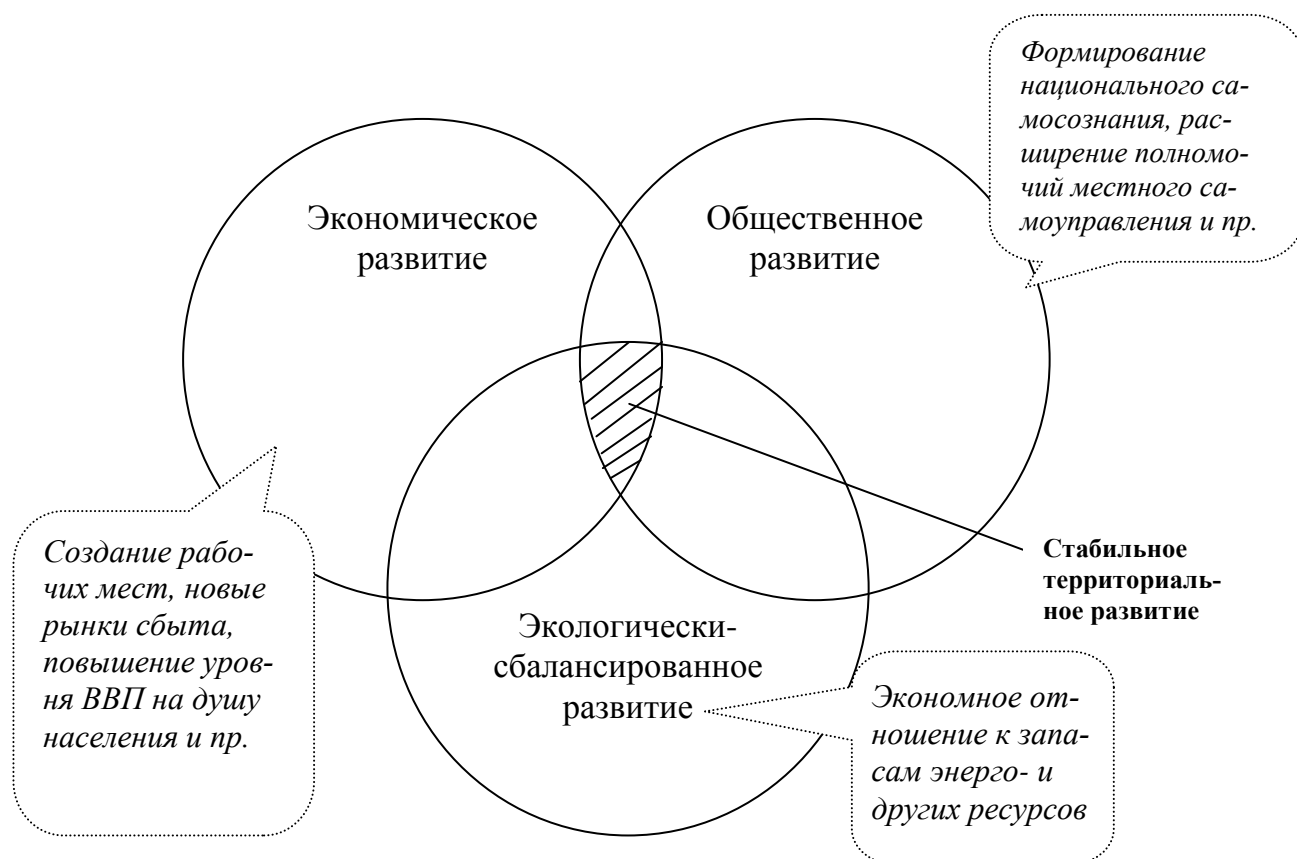


Рисунок 2.6 – Современное стратегическое планирование развития территорий

Таким образом, территориальное инновационное развитие зависит от системы факторов социально-экономического функционирования региональной системы, интегрированной в общую стратегию государственного территориального планирования. Только в этом случае возможно эф-

фективно осуществлять управляющее воздействие со стороны государственных (федеральных), региональных и муниципальных структур управления и обеспечить комплексное их воздействие на развитие региона, а используя механизмы пространственного планирования, и на развитие государства в целом.

### **2.3 Сущность механизма управления в системе социально-экономического развития региона (Е. В. Щербакова)**

Объективные и субъективные процессы, протекающие в мировой экономике, сопровождаются появлением новых правил ведения конкурентной борьбы на мировом рынке. В таких условиях существующая парадигма экономического поведения хозяйствующих субъектов требует новейших разработок в управленческой науке, позволяющих формировать инновационную экономическую среду. Это является одной из главных причин поиска новой методологической и методической основы развития социально-экономической системы региона.

Учитывая комплексность социально-экономической системы региона, необходим такой инструмент управления, способствующий её развитию, способный охватить все элементы системы. Подобным требованиям может удовлетворять такая категория как механизм управления, изучению которой отводится большое место в управленческой науке.

В одном из словарей русского языка приводится следующее понятие [112]: «Механизм. 1. Внутреннее устройство машины, прибора, аппарата, приводит их к действию. 2. В переносном смысле: система, устройство, определяющее порядок любого вида деятельности». Согласно Ю. М. Осипова [113]: «...природа и все естественное организовано. Организованное естественное – механизм. Механизм – система организации системы, носитель и реализатор организации, ее процесс. Организация – функция механизма, результат его действия. Описание механизма – описание его организации и его деятельности».

Понятие «механизм» происходит от древнегреческого «μηχάνησις» – «устройство», и имеет достаточно устоявшееся толкование. Подавляющее большинство как общих, так и специальных словарей предоставляют три определения данного понятия [114]: 1) механизм – это устройство для передачи и преобразования движений, является системой тел (звеньев), в которой движение одного или нескольких тел (ведущих) вызывает вполне определенные движения других тел системы; 2) система, устройство, определяющие порядок какого-то вида деятельности; 3) последовательность состояний, процессов, определяющих собой какое-то действие, явление и т. д.

Таким образом, в широком смысле, механизм – это система, состоящая из большого количества элементов, которые выполняют определенные функции в результате его действия и реализации.

В области экономической науки механизмы получили распространение благодаря написанию и практической апробации теории экономических механизмов нобелевских лауреатов Л. Гурвица, Р. Майерсона и Э. Маскина, которые получили премию за «фундаментальный вклад в теорию экономических механизмов»; была обобщена проблема неоднозначного понимания этой экономической категории и выявлены противоречия, не позволяющие сформировать универсальное определение термина «механизм». Но теория экономических механизмов начиналась еще до первых работ этих нобелевских лауреатов, с практического вопроса: как должна быть организована плановая экономика, чтобы информация, необходимая для ее эффективного функционирования, использовалась наиболее оптимальным образом?

Понимание механизмов экономического взаимодействия имеет значение как в микроэкономике, так и в современной теории экономических институтов. Начиная с «прикладного» раздела экономической науки, где изучалась устойчивость и функционирование плановой экономики, теория экономических механизмов сейчас рассматривает микроэкономические процессы, в рамках которых используются соображения по поводу совместности равновесного поведения экономических субъектов со стимулами [115, 116].

В современной экономической литературе под экономическим механизмом часто понимается «совокупность процессов, организационных структур, конкретных форм и методов управления, а также правовых норм, с помощью которых реализуются действующие в конкретных условиях экономические законы, процесс воспроизводства» [117]. В данном определении, по мнению авторов [118], экономический механизм представлен как нечто самодвижущееся в пространстве и времени в соответствии с определенными закономерностями, является размытым, громоздким и сложным для понимания. В результате под это определение можно подвести практически любую группу событий из сферы производства, распределения и обмена. Следуя этой логике, ряд исследователей представляет экономический механизм как «совокупность методов и средств воздействия на экономические процессы, их регулирования». Другие исследователи экономический механизм определяли, исходя из направлений собственных исследований. Так, например, Л. Н. Павлова [119] в экономический механизм включала следующие элементы: планирование и прогнозирование, организацию общественного производства, экономическое стимулирование, ценообразование, финансово-кредитный механизм. А. В. Козлова [120] определила категорию экономического механизма как

целостную систему в виде двух взаимодействующих подсистем – функциональную и обеспечивающую. В состав функциональных подсистем она включила: планирование, стимулирование и ответственность, социалистическое соревнование. В. П. Москаленко [121] определил место экономического механизма в составе целевых функциональных подсистем и подсистем обеспечения. С. А. Воеводин [122] представлял категорию экономического механизма как совокупность элементов: управление, нормирование и учет результатов и затрат, хозрасчетную ответственность и материальное поощрение; организационное, ресурсное и информационное обеспечение.

В административно-плановой системе «экономическому механизму» отводились исполнительские хозяйственные функции, в результате чего его классифицировали как «совокупность форм социалистического расширенного воспроизводства», «выражение взаимодействия людей, организованных в предприятия, ведомства и т. д.», «совокупность взаимосвязанных рычагов и методов планового воздействия на производство, обмен, распределение и потребление продуктов» [123]. В специальной литературе последнего времени экономический механизм рассматривается как рыночный, сочетающий саморегулирование деятельности хозяйствующих субъектов с регулирующими функциями государства [124].

Проблемной сферой в исследовании механизмов, которые могут применяться в рамках системы социально-экономического развития региона, и определения методологического базиса для их формирования, является понятийный аппарат, связанный с определением различий или общих характеристик различных механизмов. Отсутствие фундаментальных исследований в этой области науки обуславливает проведение предварительного системного анализа данного вопроса. Результаты такого анализа послужат, во-первых, дальнейшему углубленному изучению всей системы взаимосвязанных категорий («механизм», «экономический механизм», «организационный механизм», «мотивационный механизм», «механизм функционирования», «механизм управления») с целью понимания сущности процессов управления в пределах системы социально-экономического развития региона, во-вторых, исследованию поведения различных механизмов в системе социально-экономического развития региона и алгоритмов достижения желаемого результата. При обосновании решений по сложным социально-экономическим системам большинство исследователей используют категорию «механизм» благодаря ее природе и объемности содержания, способного ответить на заданные параметры научной проблемы.

В общем понимании экономический механизм управления является средством воздействия на экономические факторы обеспечения результативности системы управления объектом. В любой современной макроэко-



номической системе главным критерием функционирования любого хозяйствующего субъекта являются критерий экономической эффективности. Все процессы, протекающие на предприятии, в отрасли, в регионе, не лишены влияния этого критерия. Не исключением является и процессы развития. Социально-экономическое развитие имеет смысл лишь до тех пор, пока у хозяйствующего субъекта хватает средств на его осуществление. То есть критерий экономической эффективности является одним из основных и для управления процессами социально-экономического развития региона – экономический результат такого управления должен превышать расходы на него.

Классически в состав экономического механизма, в качестве инструментов реализации, относят механизм рыночного ценообразования, механизм самофинансирования, механизм оплаты труда, механизм инвестирования, механизм государственного регулирования и государственной поддержки. Но сущность каждого из инструментов как отдельно, так и в составе комплексного механизма зависит от того, какие именно социально-экономические отношения и экономические интересы взаимодействуют в составе экономического механизма. При создании определенных механизмов управления в системе социально-экономического развития региона необходимо учитывать производственно-хозяйственную и социально-экономическую составляющие, которые приводят к появлению таких механизмов в системе социально-экономического развития региона как управление.

Следует понимать, что семантика «экономический механизм» используется в современной науке одновременно в широком и узком смысле. В широком смысле понятие «экономический механизм» используется в вышеупомянутой теории экономических механизмов а узком смысле «экономический механизм» выступает составляющей механизма управления любыми социально-экономическими процессами хозяйствующих субъектов. То есть, в узком смысле более целесообразно употреблять термин «экономический механизм управления», такая формулировка более понятна при анализе соответствующей литературы по теории управления.

Рассматривая термин «механизм управления», можно сделать вывод, что он до сих пор не имеет четкой формулировки. Так, например, А. В. Падалка [125] более подробно исследует взгляды ученых на понятие «механизм управления» и приводит собственную трактовку термина. Изучению абстрактной структуры механизма управления в общем виде, а также конкретных реализаций механизмов управления, посвящена работа М. В. Круглова [126], который отмечает, что механизм управления является сложной категорией управления. Он содержит цели управления; количественный аналог целей – критерии управления; факторы управления – элементы объекта управления и их связь, на которые оказывают влияние для достижения поставленных целей; методы воздействия на эти факторы

управления; ресурсы управления – материальные и финансовые ресурсы, используя которые реализовывают выбранный метод управления и обеспечивают достижение целей.

Основываясь на определениях сущности понятия «механизм управления», можно сделать предварительный вывод о том, что оно имеет дуальный характер: по определению одних исследователей механизм управления – это система, по определению других – инструмент (средство, совокупность). Анализ научных источников по определению сущности понятия «механизм управления» как системы и как инструмента, приведен в табл. 2.4. и 2.5.

Таблица 2.4 – Семантический анализ термина «механизм управления» как системы

Автор	Определение механизма управления	Ключевые слова
Р. Рудницкий, А. Сидорчук, А. Стельмах	Искусственно созданная сложная система, предназначенная для достижения поставленных целей, которая имеет определенную структуру, совокупность правовых норм, методов, средств, инструментов государственного воздействия на объект управления	Система, цели, структура, методы, средства, инструменты, влияние
П. Егоров, Ю. Лысенко	Система формирования целей и стимулов, которые позволяют превратить в процессе трудовой деятельности движение материальных и духовных потребностей членов общества на движение средств производства и его окончательных результатов, направленных на удовлетворение платежеспособного спроса потребителей	Система, цели, стимулы, движение
Н. Мойсеев	Система процедур, формирующих решения или правила его принятия	Система, процедуры, формирования, решения, правила
А. Кульман	Содержит определенную последовательность экономических явлений: его составляющими элементами одновременно выступают входное и выходное явления, а также весь процесс, который происходит в интервалах между ними. Механизм является естественной системой. Механизм – это необходимая взаимосвязь, которая возникает между различными экономическими явлениями	Определенная последовательность, составляющие элементы, явление, процесс, система, взаимосвязь
Н. Нижник	Составная часть системы управления, обеспечивающая воздействие на факторы, от состояния которых зависит результат деятельности управленческого объекта. Механизм управления включает: цели управления, элементы объекта и их связи, на которые оказывается воздействие, действия в интересах достижения целей, методы воздействия, материальные и финансовые ресурсы управления, социальный и организационный потенциалы	Составляющая, система управления, влияние, факторы, результат, цели управления, элементы, ресурсы управления
О. Ерёмченко-Григоренко	Является системой технологического, экономического, организационного и социального блоков, включающих их элементы	Система, элементы, блоки
О. Ковалюк	Система форм, методов, рычагов, инструментов, используемых в деятельности государства и предприятий при соответствующем нормативном, правовом и информационном их обеспечении, в контексте соответствующей финансовой политики на микро- и макроуровне	Система, методы, формы, рычаги, деятельность, использование
Г. Астапова	Система элементов организационно-экономического воздействия на процесс управления	Система элементов, влияние, процесс управления

Исходя из семантического анализа термина «механизм управления» как системы, можно сформулировать такое определение механизма управления: механизм управления как система элементов, обеспечивающих достижение поставленных целей, которая имеет определенную структуру, совокупность правовых норм, методов, средств, инструментов государственного воздействия на объект управления.

В свою очередь, механизм управления, как инструмент, по результатам семантического анализа может иметь такое определение: механизм управления как инструмент представляет собой совокупность способов и мотивов действенной активности персонала, методов управления, комплекс рычагов, средств разрешения противоречий явления или процесса, при помощи которых субъект управления воздействует на объект управления для согласованного функционирования всех элементов системы и достижения определенной цели.

Таблица 2.5 – Семантический анализ термина «механизм управления» как инструмента

Автор	Определение механизма управления	Ключевые слова
И. Булеев	Совокупность форм, методов и инструментов управления	Совокупность, формы, методы, инструменты
А. Гладишев, В. Иванов, В. Патрушев	Способ организации управления общественными делами, где взаимосвязаны методы, средства и принципы, и обеспечивает эффективную реализацию целей управления	Способ, организация, методы, средства, цели, эффективная реализация
О. Коротич	Определенное орудие для осуществления целенаправленных преобразований. Это совокупность способов, методов, рычагов, через которые субъект управления воздействует на объект управления для достижения определенной цели. Каждый конкретный механизм управления – это прежде всего совокупность взаимосвязанных методов управления	Оснащение, целенаправленные преобразования, совокупность, способы, методы, рычаги, цель
Г. Одинцова	Средство разрешения противоречий явления или процесса, последовательная реализация действий, основанных на основополагающих принципах, целевой ориентации, функциональной деятельности с использованием соответствующих ей методов управления и направлены на достижение цели	Средство, противоречия, явления, реализация, действия, принципы, ориентации, деятельность, методы, цель
З. Румянцев	совокупность организационных форм и структур управления, методов и рычагов влияния, обеспечивающих эффективную реализацию целей производства и наиболее полно на определенном этапе удовлетворяющих общественные, коллективные и индивидуальные интересы и потребности	Совокупность, формы, структуры, методы, рычаги, цели, реализация
Дж. К. Лафта	Совокупность средств воздействия используют в управлении или комплекс рычагов	Совокупность, средства, влияние, комплекс рычагов
В. М. Мишин	Совокупность организационных и экономических компонентов, обеспечивающих согласованное функционирование всех элементов системы для достижения целей организации	Совокупность, компонент, элементы, цели

Механизм управления и как система, и как инструмент одинаково имеют право на существование, ведь они направлены на достижение конкретного результата или управленческой цели независимо от того, в каком качестве субъект управления использует механизм управления.

Механизм управления основывается на следующих принципах: управляемость, плановость, адекватность, непрерывность развития, межсистемная и внутренняя системная совместимость, соответствие механизма управления системе, для которой он создан, экономичность, обратная связь, возможность моделирования. Основные принципы действия механизма управления приведены в табл. 2.6.

Таблица 2.6 – Принципы действия механизма управления [127]

Принцип	Содержание
Управляемость	Механизм управления должен быть способен вносить изменения к выполнению работ
Плановость	Процесс осуществления любой деятельности должно быть элементом как стратегического развития хозяйствующего субъекта, так и текущего планирования его деятельности
Адекватность	Механизм управления может изменяться вследствие изменения целей системы, структуры его элементов и др. Но в то же время он должен быть устойчивым и независимым от изменения средств и методов реализации задач управления
Непрерывность развития	Механизм управления должен совершенствоваться в соответствии с повышением сложности внешней среды, производства, появления новых технологических, организационных, управленческих инноваций
Совместимость	Управление развитием механизма должно быть тесно взаимосвязанным со всеми составляющими системы управления
Соответствие	Механизм управления должен охватывать все элементы системы, объективно учитывать особенности их функционирования в условиях конкретного хозяйствующего субъекта, реально подходить к возможности их изменения
Экономичность	Одной из целей действия механизма управления должна быть рационализация расходов на управление хозяйствующим субъектом

Приведенные принципы действия механизма управления автор в своем исследовании [128, 129, 130] объясняет следующим образом:

– управляемость, как один из принципов действия механизма управления хозяйствующего субъекта, предполагает способность вносить изменения к выполнению работ;

– плановость действий означает, что процесс осуществления любой деятельности должен быть элементом как стратегического развития региона, так и текущего планирования его деятельности;

– принцип адекватности означает, что механизм управления может изменяться вследствие изменения целей системы, структуры его элементов и др., но в то же время он должен быть устойчивым и независимым от изменения средств и методов реализации задач управления;

– непрерывность развития. Механизм управления, содержание работ, должны постоянно совершенствоваться в соответствии с повышением сложности внешней среды, производства, появления новых технологических, организационных, управленческих инноваций. Принцип «непрерывность развития» не следует путать с принципом «адекватность». Механизм управления должен развиваться по мере развития системы, поскольку иначе он перестанет ей соответствовать;

– межсистемные и внутренняя системная совместимости предполагают, что управление системой социально-экономического развития региона должно быть тесно взаимосвязано со всеми сложными подсистемами управления как целевыми, так и функциональными, а также развиваться на единой организационной и методической основе управления;

– соответствие механизма системе управления, для которой он был создан, означает, что он должен охватывать все элементы системы, объективно учитывать особенности их функционирования в условиях конкретного региона, реально подходить к возможности их изменения;

– экономичность – одна из основных целей действия механизма управления должна быть рационализация расходов на управление системой социально-экономического развития региона;

– обратная связь – этот принцип является универсальным в построении систем управления, регион, как открытая система, постоянно получает информацию из окружающей среды. Это позволяет приспособиться и принимать корректирующие действия по исправлению отклонений от принятого курса [131]. Наличие обратной связи имеет важное значение, поскольку в процессе осуществления руководящего воздействия обязательно возникают отклонения, требующие постоянного отслеживания и коррекции. В функционировании механизма управления системой социально-экономического развития региона необходимо контролировать как все этапы управленческого цикла, так и отдельные блоки работы. Контрольные функции должны быть одними из основных в блоке функциональных задач механизма управления;

– возможность моделирования – этот принцип реализуется через управление деятельностью в соответствии с конкретной моделью развития региона, которая позволяет спрогнозировать во времени его экономическое положение для избрания наилучшей стратегии при минимальных затратах ресурсов. Математические модели необходимы для разработки оптимальной стратегии и тактики достижения заданной цели, является важным в условиях рыночных отношений.

Понимание сущности и возможностей определенного механизма в управлении определенным хозяйствующим объектом зависит, прежде всего, от целевых установок этого субъекта как производственно-

хозяйственной и социально-экономической системы. Изменение целевой ориентации региона кардинально меняет судьбу того или иного механизма управления системой социально-экономического развития региона.

Нетрудно оценить степень развития региона – для этого существует значительное количество методик оценки, но значительно труднее определить методику достижения той или иной степени развития. Поэтому следует отметить, что механизм управления системой социально-экономического развития региона является крайне зависимым от концепции управления развитием как в аспектах составляющих механизма, так и в аспекте их взаимодействия. Механизм управления системой социально-экономического развития региона должен обеспечить решение задач социально-экономического развития региона, создавать прочную законодательную, экономическую и социальную базу для регионального развития.

В целом следует отметить, что экономический механизм управления системой социально-экономического развития региона является наиболее часто и интенсивно используемым. Несмотря на то, что процессы управления в системе социально-экономического развития региона имеют значительную целевую разветвленность, такой механизм требует адаптации к требованиям и обстоятельствам системы социально-экономического развития региона. Поэтому структура механизма управления должна быть построена в виде функционально-целевого взаимодействия функциональных и обеспечивающих подсистем системы социально-экономического развития региона с определенным набором экономических методов и рычагов воздействия на экономические интересы, существующие в системе социально-экономического развития региона.

Итак, механизм управления системой социально-экономического развития региона следует рассматривать как сложную систему, состоящую из различных механизмов, которые обозначены на рис. 2.7.

Механизм инфраструктурной поддержки развития экономики региона обеспечивает связь рынков новшеств с рынком основных средств, материальных ресурсов посредством использования таких организаций, как собственные подразделения НИОКР, инновационно-технологические центры, объекты информационной системы (аналитические, статистические, инженерные центры, информационные базы и сети).

Механизм ресурсного обеспечения региона включает анализ, оценку, контроль, планирование, мотивацию использования природных технических и трудовых ресурсов [132].

Организационно-экономический механизм управления системой развития региона включает механизм конкуренции и ценообразования, механизм самокупаемости, механизм самофинансирования, структурные механизмы, функционально-административные механизмы, призванные организовывать для реализации целей развития региона эффективную де-

тельность производственного сектора экономики и социальной инфраструктуры, действующих в условиях изменяющихся потребностей населения и нестабильности внешней среды.

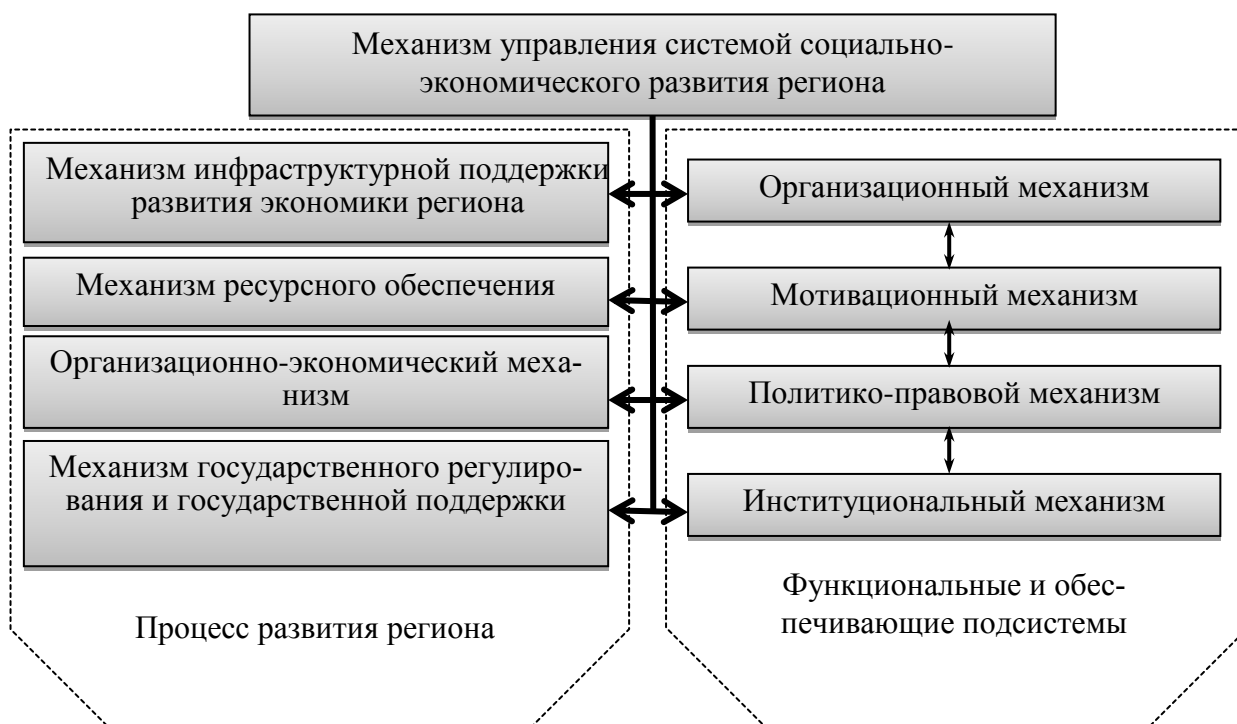


Рисунок 2.7 – Упрощенная структура механизма управления системой социально-экономического развития региона

Процессы развития региона являются одними из самых регулируемых государством. В системе социально-экономического развития региона сталкивается действие не только экономического и налогового блоков законодательства, но и блоков законодательства относительно прав и обязанностей лиц, специальных режимов существования региона, а также законодательства об административной и уголовной ответственности лиц и предприятий. Итак, безусловным компонентом экономического механизма управления системой социально-экономического развития региона является механизм государственного регулирования и государственной поддержки.

Сущность выполняемых задач организационным механизмом в управлении системой социально-экономического развития региона в целом совпадает с общим пониманием действия этого механизма в управлении регионом. Поэтому в системе социально-экономического развития региона организационный механизм задействован в следующих процессах: проектирование структуры и формирование целенаправленной развивающей деятельности; организация развивающей деятельности, соответствующей целям; организация управления развивающей деятельностью вместе с планированием и информационным обеспечением; процессы реорга-

низации системы социально-экономического развития региона в соответствии с изменениями внешней среды и её целей. Интенсивность использования организационного механизма в системе социально-экономического развития региона несколько ниже, чем экономического, за исключением инструментов оперативного управления и администрирования, которые задействованы постоянно [133].

Мотивационный механизм управления является совокупностью мотивов, используемых при формировании заинтересованности предпринимательства предприятий в развитии региона. Каждый из инструментов, входящий в состав мотивационного механизма управления, является совокупностью определенных мотивов. Характерным отличием мотивационного механизма в системе социально-экономического развития региона является уникальность мотивоформирующих факторов и процессов, обусловленных сущностью развития региона.

Политико-правовой механизм управления системой социально-экономического развития региона представляет собой системно-организованную совокупность правовых институтов и норм хозяйственного характера, и призван осуществлять регулирование хозяйственных правоотношений между предприятиями различных отраслей региона в интересах общества и государства.

Что касается институционального механизма в управлении социально-экономического развития региона, то следует отметить новизну этого понятия и его научную недооцененность и недоработанность. В частности, в системе социально-экономического развития региона можно выделить три направления, которые служат отправной точкой для формирования конкретных инструментов институционального механизма, а именно: механизм трансакционных издержек, механизм противодействия оппортунизму и информационной асимметрии, а также механизм контрактных отношений между такими контрагентами региона, как предприятия, предприниматели, общество, органы местного регионального самоуправления, государство. Содержательное наполнение трех указанных инструментов в контексте развития региона также является перспективным направлением научного исследования.

Механизм управления системой социально-экономического развития региона представляет собой сложную систему, которую следует применять во время управления процессом развития социально-экономической системы региона. Это обусловлено сложностью процесса достижения запланированного результата. Однако применение такого механизма в региональной экономике должно проходить в комплексе со всеми механизмами, которые не являются его составляющими. Ведь система социально-экономического развития региона является интегрированной системой региона, результаты функционирования которой зависят или влияют на другие региональные подсистемы.



## **2.4 Развитие маркетинга как формы пространственной организации населения (В. Н. Тисунова, А. А. Резник)**

В работе обоснована необходимость использования комплекса маркетинговых мероприятий для инновационного развития территории. В исследовании рассмотрено превращение маркетинга в предмет научного и практического знания; определена цель маркетинга, подходы к его развитию, концепция и задачи маркетинга территорий; усовершенствованы маркетинговые инструменты пространственной организации населения в регионе, в котором маркетинг, в отличие от существующего положения, представляет собой самостоятельную сферу деятельности в обществе; обосновано создание Информационно-маркетингового центра в Луганской Народной Республике, которому предусмотрено делегировать ряд функций Управления стратегического развития и стратегической политики Луганской Народной Республики и внедрения прототипа взаимодействия сторон.

Успех в инновационном развитии территории зависит от эффективности управления центрами трудовой деятельности населения, где генерируются изменения в хозяйственной и общественной жизни. В настоящее время в Луганской Народной Республике (ЛНР) не в полной мере осуществляются мероприятия по созданию базы планирования и развития социально-экономических процессов, изучению конъюнктуры потребностей населения.

Существует тесная взаимосвязь между потребностями населения и рынком. В тоже время рынок требует постоянного регулирования. Жители постоянно выдвигают новые требования к товарам и услугам, их количеству и качеству, а также к субъектам хозяйствования, которые их оказывают, и тем самым создают предпосылки для распределения рынка между производителями. Это тот фактор, который определяет необходимость использования маркетинговых приемов в управлении экономикой. Второй фактор, объясняющий необходимость применения маркетинговых подходов к практической деятельности органов местного самоуправления, связан с негласной «внешней» конкуренцией региона среди ряда таких же территориальных единиц. Ведь именно «внешняя» конкуренция заставляет местные органы власти искать новые «ниши» рынка и создавать инновационные товары и услуги, привлекать для этих целей соответствующие ресурсы и инвесторов, а также адаптировать систему регулирования хозяйственных отношений в области.

Достижение конкурентных преимуществ предполагает использование на практике основных принципов маркетинга как самостоятельного инструментария в сфере управления экономикой региона. Целесообразность использования комплекса маркетинговых мероприятий в этой сфере

является наиболее всеобъемлющим и последовательным подходом для реализации социального процесса и выбора форм пространственной организации населения. В этой связи большое значение приобретает знание общих закономерностей и принципов формирования систем управления и их практическое применение.

Результаты теоретического и аналитического исследования относительно решения проблемы организации населения, освещены в научных работах многих зарубежных и отечественных ученых [134–147]. Тем не менее, до настоящего времени остаются не решенными вопросы роли пространственной организации населения, как главного экономического и социального фактора, использование инструментов маркетинга в управлении им и учета получаемых результатов.

Поэтому целью настоящей работы является анализ развития маркетинга как формы пространственной организации населения региона и разработка комплекса маркетинговых мероприятий для инновационного развития территории.

В регионе потребители одновременно являются производителями продукции и услуг. Поэтому система управления качеством должна восприниматься как этап организации населения, приближающийся к принципам социально-экономической самодостаточности территории. Непосредственная роль в этом процессе отводится маркетингу. Превращение маркетинга в предмет научного и практического знания происходило в течение длительного исторического периода.

Теория маркетинга была создана в Америке в начале 10-х годов XX века. Основные концепции теории маркетинга: концепция производственного маркетинга; концепция товарного маркетинга; концепция сбытового маркетинга; концепция традиционного маркетинга; социально-этическая концепция и концепция маркетинга взаимоотношений [134, 135, 136]. Мотивацией разработки этих концепций являлось возникновение проблем в жизнедеятельности населения в результате неопределенности рыночных отношений.

Ученые-маркетологи и практики имели различные взгляды на определение маркетинга. Американская маркетинговая ассоциация, дав первое нечеткое определение маркетинга (1960 г.), подтолкнула ученых к созданию его понятийного аппарата. С тех пор было предложено множество разнообразных формулировок, в которых нашли отражение следующие подходы к этому определению: феномен; образ мышления; средства и методы; принцип работы с рынком; наука и искусство; вид самостоятельной деятельности; менеджмент спроса; составляющая менеджмента или функция управления организации; процесс управления товаропотоками на макро- и микроуровне; социально-управленческие процессы; процесс; орган или аппарат управления; функционирование на рынке; политика и др. [137].

В 1960-е годы специалисты отнесли маркетинг к центральной роли организации. Эпоха маркетингового менеджмента потребовала решения проблем долгосрочного планирования, прогнозирования, применения соответствующих методов и т. д. В настоящее время существует более 2000 определений понятия «маркетинг» [138]. Такое количество определений связано с многообразием видов маркетинга и сфер его применения.

Основатель школы маркетинга Ф. Котлер в начале своей работы над книгой «Основы маркетинга» дал следующее определение маркетингу: «Маркетинг – вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена» [134]. В новой 12-й редакции этого издания 2007 г., автор сформулировал это следующим образом: «Маркетинг – социальный и управленческий процесс, позволяющий отдельным лицам и группам лиц удовлетворять свои нужды и потребности с помощью обмена, созданными ими товарами и потребительскими ценностями» [135]. Затем он все чаще стал определять маркетинг как социальный процесс. Такое изменение формулировок маркетинга связано с назначением его для организации или наращиванием потенциалов экономических систем за счет маркетинговой деятельности.

По своей сути маркетинг выступает теоретической основой и инструментарием предпринимательской деятельности [134]. Он развивался в ходе коллективного творчества предпринимателей, менеджеров, ученых разных стран, действовавших в конкретных политических и социально-экономических условиях. Современный маркетинг представляет сложное социально-экономическое явление, которое рассматривается как совокупность четырех факторов роста производительной деятельности в условиях рынка, а именно: маркетинг как философия взаимодействия и координации предпринимательской деятельности; маркетинг как концепция управления; маркетинг как средство обеспечения преимущества в конкурентной среде; маркетинг как метод поиска решений [139].

Основная цель маркетинга заключается в формировании и постоянном развитии процесса обмена информацией о товарных потоках, объемах услуг и товаров для обеспечения взаимовыгодного обмена для участвующих в нем партнеров. При этом главное в маркетинге – двуединый и взаимодополняющий подход, включающий, с одной стороны, тщательное и всестороннее изучение рынка, спроса, вкусов и потребностей, ориентация производства на эти требования, адресность выпускаемой продукции (производимых услуг); с другой – активное воздействие на рынок и существующий спрос, на формирование потребностей и покупательских предпочтений.

В современной научной литературе можно встретить следующие понятия, в той или иной степени отражающие использование маркетинговой концепции управления территориальной единицей в условиях рыночной

экономики. В частности, «региональный маркетинг», «муниципальный маркетинг», «маркетинг города», «территориальный маркетинг», «городской маркетинг» [140, 141, 142, 143]. Эти понятия имеют как общие черты, так и отличительные, частные характеристики. Тем не менее, с большой долей вероятности можно утверждать, что большинство данных терминов можно объединить одним понятием – «территориальный маркетинг», учитывая то, что город (муниципал, регион и т. д.) выступает как определенная территория, в пределах которой осуществляется комплекс проводимых маркетинговых мероприятий.

Следует отметить, что маркетинг в пределах территориальной единицы, или территориальный маркетинг, имеет свои методологические и методические особенности. Они связаны с наличием определенных характеристик, свойственных территориальной системе соответствующего уровня, и спецификой деятельности государственных органов и органов местного самоуправления. В отличие от простого (предпринимательского или коммерческого) маркетинга территориальный маркетинг обладает следующими свойствами [144]:

- приоритетом остается выполнение социальных целей и лишь после него учитывается экономический эффект;

- услуги (блага) оцениваются только после потребления, причем такая оценка проводится изначально только с привлечением социальных показателей;

- услуги органов местного самоуправления остаются порой «невидимыми» потребителям, несмотря на то, что они пользуются ими;

- цена услуги формируется не соотношением спроса и предложения, а в основном как следствие местного (регионального) управления;

- содержание и объем государственных услуг и услуг органов местного самоуправления подвержены влиянию политической конъюнктуры, им свойственны бюрократические процедуры.

Применение маркетинговых технологий в сфере управления территорией предполагает, что сам регион может выступать как субъект и как объект маркетинговой деятельности. Выступая в качестве объекта, он становится своеобразным «товаром», включается в бизнес-процессы и предлагает инвесторам свой совокупный ресурсный потенциал в виде объекта маркетинга. В качестве субъекта регион может выступать в роли потребителя как для самого себя, так и для других субъектов, внутренних и внешних потребителей по отношению к данной территории, и предлагать все то, что способно иметь потребительскую ценность и инвестиционную привлекательность. Субъектами регионального маркетинга выступают: органы местного самоуправления; предприятия транспортной инфраструктуры, связи и телекоммуникаций; предприятия и организации сферы жизнеобеспечения; предприятия сферы индустрии отдыха и развлечений.

На конкретной территории в процессе маркетинговой деятельности возможно использование новых технологий их развития, что усиливает социальную ориентацию местного управления, содействует привлечению инвестиций, экономическому подъему и повышению качества жизни различных слоев и групп населения.

Территории должны уметь рекламировать себя, подавать, рассказывать инвесторам о себе, быть абсолютно прозрачными как с финансовой точки зрения, так и с точки зрения освещения всех процессов, которые у них происходят.

В целом диапазон задач маркетинга территорий можно обозначить с помощью следующих основных позиций:

- эффективное управление развитием потребительского рынка территории, условиями торговли и т. п.;

- кадровое, информационное и консультационное обеспечение маркетинга поселений, маркетинговое образование работников органов местного самоуправления и населения, работников коммунальных предприятий и др.;

- развитие городских маркетинговых коммуникаций, в том числе разработка, популяризация и использование городской символики (флага, герба, словесных символов, городских наград и т. д.);

- разработка и реализация правил создания и размещения городской рекламы;

- формирование позитивного имиджа населенного пункта;

- развитие городских интернет-коммуникаций;

- значительное повышение действенности любой презентационной активности, в том числе выставочно-ярмарочного, туристского, отельного, транспортно-инфраструктурного характера.

По мнению А. Мельник, использование инструментов маркетинга выступает важным элементом в структуре специального экономического инструментария городского управления, в который входят также стратегическое планирование; проектный менеджмент; управление территориальными (городскими) логистическими системами; антикризисное управление развитием города; финансовый менеджмент; кадровый менеджмент; информационные технологии. В городском управлении «маркетинг – это инструмент навигации движения и функционирования муниципального образования» [145].

Центральным звеном маркетинговой деятельности органов местного самоуправления являются решения, принимаемые по результатам маркетинговых исследований, связанные с повышением качества жизни людей. При этом технологии маркетинга должны обеспечивать инвестиционную привлекательность территориальных образований, которая определяется их конкурентными преимуществами в сравнении с другими поселениями-

конкурентами. Таким образом, маркетинговые инструменты призваны повышать конкурентный потенциал поселений.

Использование элементов маркетинга при формировании концепции планирования социально-экономического развития поселения предполагает учет основных сфер жизнедеятельности города: финансов; общественной деятельности и средств массовой информации; образовательно-культурной сферы; жилищно-коммунального хозяйства; торговли и услуг; промышленности; транспортно-дорожной инфраструктуры; строительства; охраны окружающей среды. В связи с тем, что все перечисленные сферы жизнедеятельности взаимосвязаны, а цели учреждений и лиц, представляющих ту или иную сферу жизнедеятельности поселения, не стабильны и могут меняться с течением времени, важно, чтобы интересы представителей каждой из сфер рассматривались с учетом их взаимозависимости и постоянно изменяющихся условий. Решение отдельных задач каждой сферы жизнедеятельности целесообразно ранжировать по степени их приоритетности, имея в виду, что очень часто решение одной проблемы влечет за собой возникновение новой проблемы.

Для осуществления мероприятий по созданию базы планирования развития социально-экономических процессов в рамках исследования и изучения конъюнктуры потребностей (товаров и услуг) целесообразно создание своего рода Информационно-маркетингового центра (ИМЦ), направления деятельности и функции которого соответствовали бы потребностям данного поселения. На территории ЛНР давно назрела необходимость в создании такого центра в структуре органов управления ЛНР, который проводил бы свою работу с учетом стратегических целей Республики. Организация работы ИМЦ ЛНР над Стратегией социально-экономического развития региона представлена на рис. 2.8.

В табл. 2.7 определены функции предполагаемого информационно-маркетингового центра в г. Луганске. Кроме информационной и собственно организационной для г. Луганска становятся важными такие функции, как кооперационная, экспертно-консультационная, аналитическая и прогнозная.

Искусство разработчиков стратегии заключается в том, чтобы правильно определить решающие направления, на которых концентрируются основные ресурсы и волевые действия. Отсутствие маркетингового анализа и маркетинговой политики в региональных стратегиях снижает их целевую направленность и действенность. Между тем на уровне предприятий право «первого голоса» в координационной деятельности руководства остается за отделом маркетинга [146].

Определение стратегических направлений по праву считается сердцевиной стратегии развития региона, ибо в этом разрезе принимаются и обосновываются решения по поводу того, что предстоит сделать, как и в

каких направлениях развивать, преобразовывать, трансформировать, создавать. Разработать оригинальные направления будущего развития региона достаточно трудно. Наиболее важным этапом при определении стратегических направлений развития является разработка их концепции и деталей реализации.

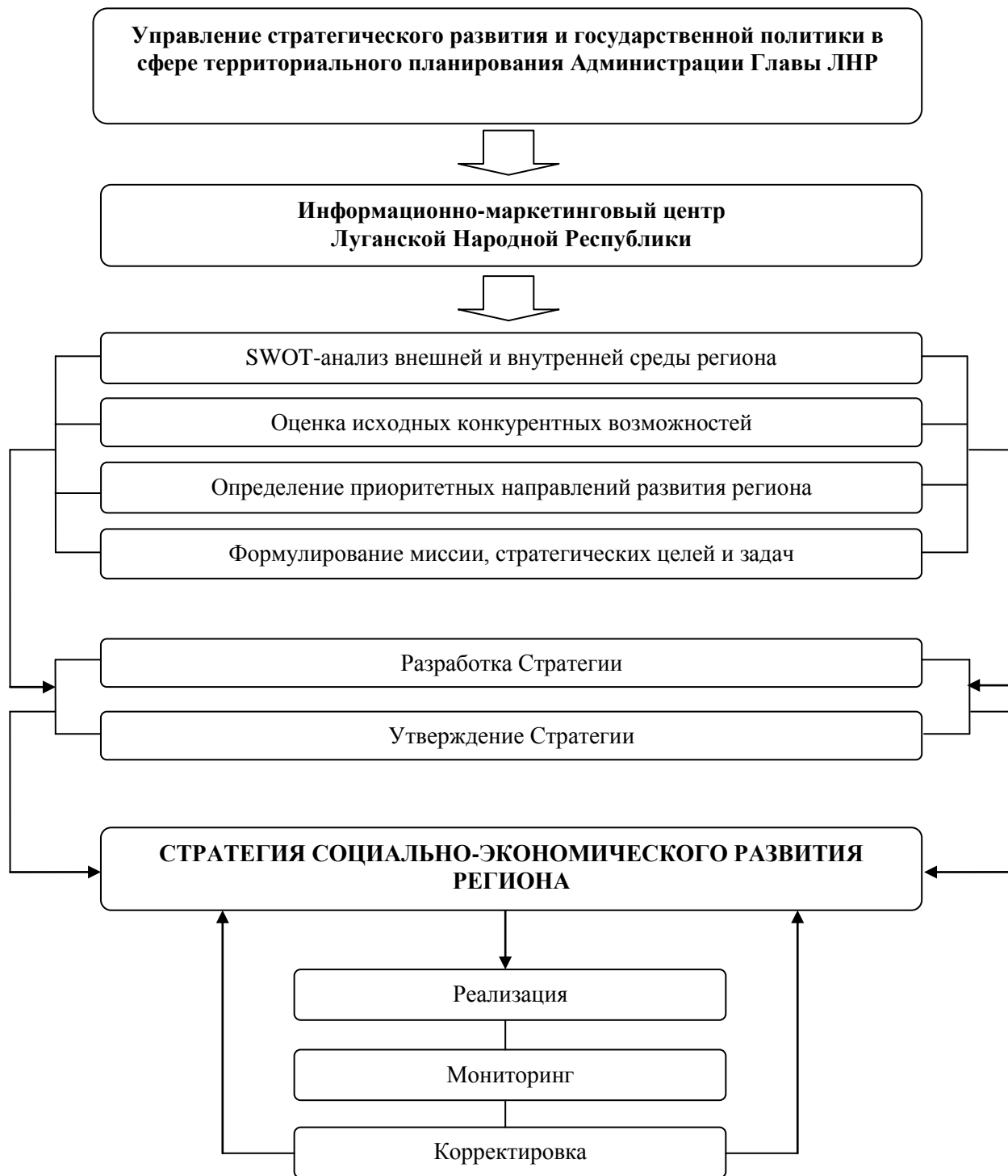


Рисунок 2.8 – Схема организационной работы Информационно-маркетингового центра ЛНР над Стратегией социально-экономического развития региона

Таблица 2.7 – Функции Информационно-маркетингового центра в г. Луганске и их содержание

Функция	Содержание
Организа- ционная	Организация потоков информации, позволяющих городу принимать оптимальные решения по всему комплексу проблем, связанных с изучением, прогнозированием и удовлетворением потребностей потребителей, производством и реализацией товаров и услуг, инвестированием, кредитованием, ценовой и налоговой политикой. Организация финансирования и освоения выпуска новых товаров, а также предоставления новых услуг путем привлечения инвестиций. Организация и проведение выставок и ярмарок с целью реализации товаров и услуг, а также изучение конъюнктуры, конкурентоспособности изделий и услуг на соответствующих рынках. Организация и проведение рекламных компаний в целях формирования спроса на отдельные товары и услуги
Аналити- ческая	Анализ товарных потоков и каналов товародвижения; анализ информации о состоянии городского рынка товаров и услуг
Прогнозная	Разработка прогнозов объема и структуры спроса по различным группам и видам товаров и услуг
Экспертно- консульта- ционная	Экспертиза, консультирование, разработка проектов и подготовка заключений по вопросам производства товаров и оказания услуг. Оказание консультационных услуг по стандартизации и сертификации продукции (услуг)
Информа- ционная	Выпуск специализированных информзданий маркетинга в городе; подготовка систематизированных сведений о конъюнктуре и тенденциях изменения цен на городском рынке товаров услуг
Коопера- ционная	Содействие кооперации субъектов хозяйствования (промышленной и непромышленной сфер) в организации проектирования, инвестирования и выпуска товаров и оказания услуг

Для разработки каждого стратегического направления региона целесообразно определить: а) стратегическую цель (целевой вектор); б) основные задачи; в) стратегические преимущества и угрозы, выявленные на основе SWOT-анализа; г) стратегическое видение будущего; д) способы и методы решения стратегических задач; е) ожидаемые результаты реализации направления.

Основные показатели на весь прогнозируемый период, определяющие, в какой мере будут достигнуты целевые установки, следует оформить в виде сводной таблицы. В составе каждого стратегического направления выделяются и разрабатываются программы, направленные на решение наиболее важных проблем.

Постановка проблем и определение методов и путей их решения составляют суть (ядро) программной организации работы. С позиций современной экономической науки целевую программу можно определить как систему предстоящих четких, взаимосвязанных производственных, социально-экономических, организационно-управленческих и других мероприятий, согласованных по ресурсам, исполнителям и срокам и обеспечи-



вающих эффективное решение тех или иных проблем, в частности проблемы городского развития.

В управлении реализацией целевой программы выделяются следующие основные этапы: а) отбор проблем для программной проработки; б) принятие решения о начале разработки целевой программы; в) экспертиза и оценка целевой программы; г) утверждение целевой программы; д) управление реализацией целевой программы и контроль за ходом ее исполнения.

Все проектные мероприятия в рамках стратегического управления можно разделить по их направленности на инвестиционные, коммерческие и социальные. Когда альтернативы выявлены и обоснованы, а сценарии прописаны, органы местного самоуправления, учитывая многообразие интересов в общественном поле, принимают решение, по какому сценарию следует реализовывать стратегию региона.

К основным методам управления, используемым в процессе реализации стратегии региона, относятся экономические, организационно-управленческие, правовые и социально-психологические. Особо следует выделить стратегический мониторинг, под которым понимается деятельность по периодическому сбору и оценке информации на основе специально разработанной системы показателей, достаточной для контроля и корректировки реализации стратегии.

Стратегический мониторинг позволяет получить информацию о сложившейся ситуации в территориальном образовании, определить существующие проблемы в области социально-экономического развития, отследить изменения, произошедшие в результате выполнения стратегии, и в то же время обеспечить население муниципального образования и все заинтересованные стороны достоверной, достаточной и легко интерпретируемой информацией.

Первостепенное значение в мониторинге имеет наиболее формализованное второе направление, предполагающее сбор и анализ статистических данных, которые являются основой мониторинга Стратегии. Отслеживание индикаторов – хороший стимул для организации муниципальной статистики и создания муниципальных информационных систем. Это позволяет организовать электронный документооборот между подразделениями администрации. Таким образом, мониторинг реализации Стратегии рассматривается как система мер контроля, инспектирования и непрерывного отслеживания процессов на основе специально созданной информации.

Здесь важно отметить и то, что реализация маркетинговых приемов и технологий будет эффективна лишь в том случае, если они будут пронизывать всю организационную структуру системы самоуправления. В этих условиях Управлению стратегического развития и государственной поли-

тики целесообразно делегировать ряд функций по взаимодействию с целевыми аудиториями Информационно-маркетинговому центру Луганской Народной Республики (рис. 2.9).

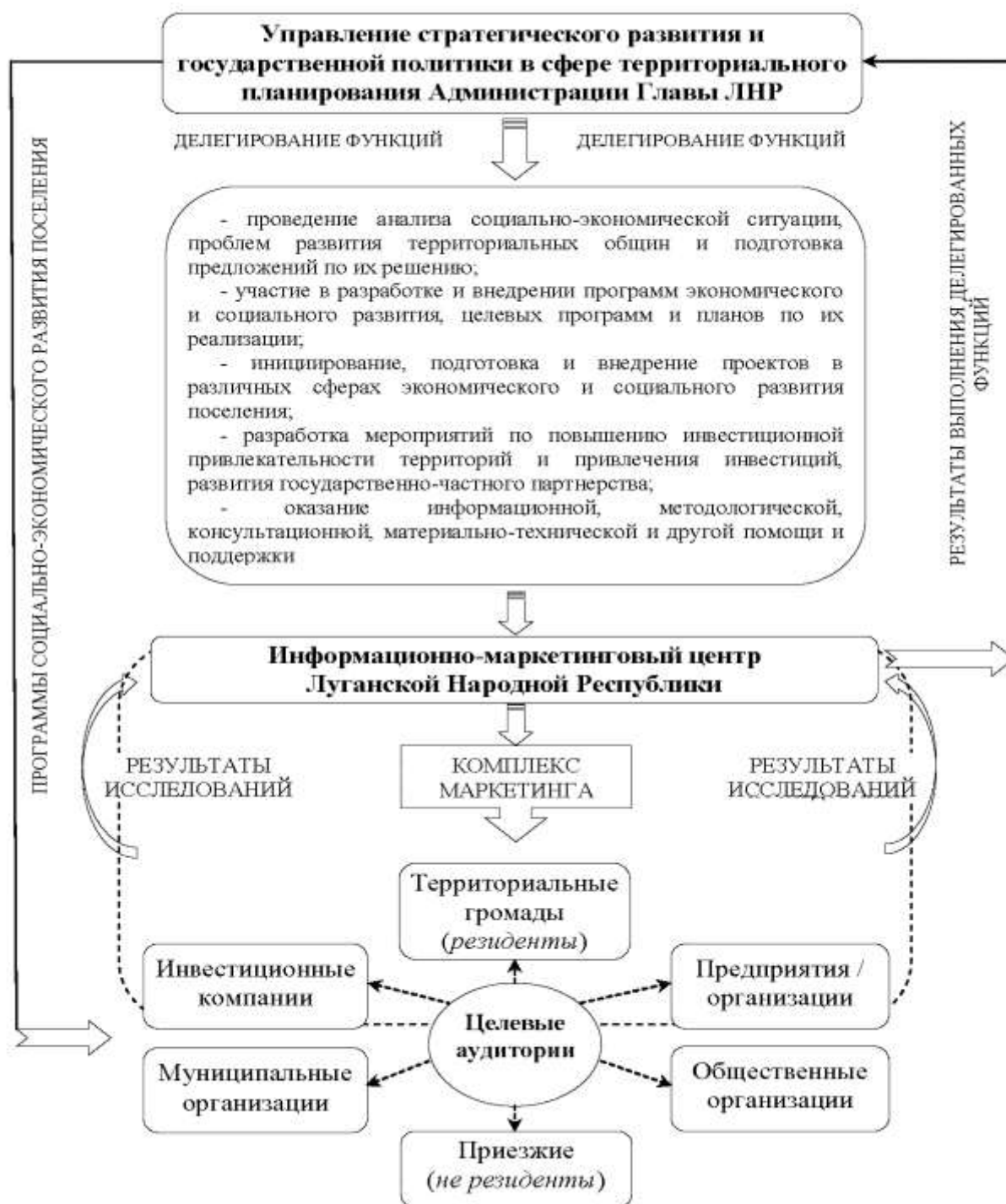


Рисунок 2.9 – Схема взаимодействия информационно-маркетингового центра ЛНР с целевыми аудиториями территориального маркетинга и Управлением стратегического развития и государственной политики в сфере территориального планирования Администрации Главы Луганской Народной Республики

Принцип делегирования исходит из повышения эффективности деятельности за счет преодоления подчас неэффективной государственной процедуры принятия решений. При этом центральное правительство оставляет за собой консультативные и наблюдательные функции.

Делегирование предполагает передачу Управлением стратегического развития и государственной политики в сфере территориального планирования Администрации Главы ЛНР Информационно-маркетинговому центру ЛНР некоторых функций:

1) проведение анализа социально-экономической ситуации, проблем развития Луганской Народной Республики, представление Управлению стратегического развития и государственной политики в сфере территориального планирования Администрации главы ЛНР предложений относительно путей их решения;

2) изучение опыта других государств по реализации региональной политики и подготовка предложения по использованию положительного опыта в ЛНР;

3) содействие, в том числе путем организации и проведения консультационной работы в реализации субъектами регионального развития Стратегии развития ЛНР и выполнении плана мероприятий по ее реализации, программ и проектов регионального развития; в повышении инвестиционной привлекательности ЛНР, привлечении инвестиционных и кредитных ресурсов, международной технической помощи для регионального развития; в создании условий для институционального и инфраструктурного развития ЛНР;

4) принятие участия в проведении мониторинга состояния выполнения в Республике задач, определенных Государственной стратегией регионального развития, плана мероприятий по реализации региональной стратегии развития, программ и проектов регионального развития; в разработке предложений по правовому регулированию вопросов регионального развития;

5) информирование общественности о деятельности ИМЦ, в частности путем размещения на своем официальном веб-сайте соответствующей информации или другим приемлемым способом;

6) предоставление методологической и консультативной поддержки по вопросам реализации региональной политики;

7) разработка по собственной инициативе или по поручению Управления стратегического развития и государственной политики в сфере территориального планирования Администрации Главы ЛНР проекта Стратегии развития региона и Плана ее реализации;

8) разработка других стратегических документов по региональному развитию;

9) оказание помощи местным органам власти, городам и общинам региона при подготовке ими проектов, отвечающих приоритетам Стратегии развития региона и подача на рассмотрение региональной комиссии по оценке и проведению предварительного конкурсного отбора инвестиционных программ и проектов регионального развития, которые могут реализоваться за счет средств Государственного фонда регионального развития на территории ЛНР;

10) разработка проектов и программ регионального развития, в частности тех, которые поддерживаются Государственным фондом регионального развития, и осуществление их сопровождения в процессе получения финансирования для их реализации независимо от источника такого финансирования;

11) организация, проведение и участие в мероприятиях по вопросам регионального развития, повышения инвестиционной привлекательности региона, привлечения инвестиций в экономику региона;

12) содействие привлечению инвестиционных и кредитных ресурсов, международной технической помощи для регионального развития и проектов регионального развития;

13) консолидация средств государственного, местных бюджетов, а также средств международных организаций и проектов, средств предприятий, учреждений, организаций, граждан ЛНР для реализации проектов регионального развития;

14) организация эффективного процесса сбора, оценки и выполнения проектов и программ регионального и местного уровня;

15) инициирование и реализация проектов развития инфраструктур и территорий;

16) концентрация доступных ИМЦ организационных усилий и финансовых ресурсов на уровне сельских, поселковых, городских территориальных общин;

17) организация обучения и предоставление информационно-консультационной помощи по вопросам регионального развития, в том числе по подготовке программ и проектов регионального развития, реализуемых через механизмы государственно-частного партнерства;

18) принятие участия в организации и финансировании международных и национальных конференций, семинаров и других образовательных и просветительских мероприятий, программ и проектов, связанных с целями и задачами ИМЦ;

19) принятие участия в обмене информацией, результатами услуг, специалистами и волонтерами с организациями в ЛНР и других государствах.

В настоящее время информация, имеющаяся в распоряжении правительства, не в полной мере отвечает требованиям маркетинговой инфор-

мации, так как с ее помощью невозможно дать эффективную оценку потребностям населения поселений, оптимизировать структуру предоставляемых публичных услуг. Поэтому в первую очередь Информационно-маркетинговому центру необходимо разрабатывать вопросы организационно-методического обеспечения проведения маркетинговых исследований поселений, а также формировать территориальную систему качественных и количественных параметров конкурентоспособности услуг, предоставляемых населению предприятиями различных сфер.

В связи с этим, актуальной задачей становится систематическая разработка маркетингового плана региона и формирование в соответствии с ним необходимых организационных мероприятий. Как методическую базу для организационных инноваций предлагается использовать последовательное определение прототипов новой продукции и услуг и затем выполнять разработку их организационных проектов (рис. 2.10) [147].

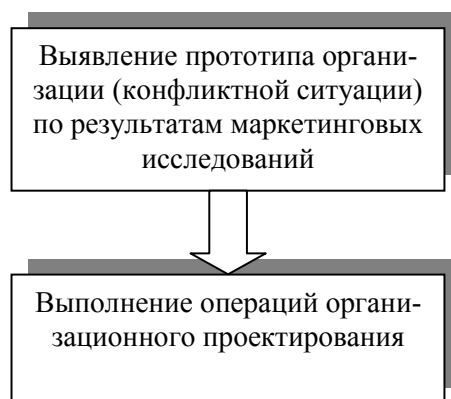


Рисунок 2.10 – Последовательность изменения организационного потенциала региона под влиянием маркетинговых мероприятий

Весь комплекс мероприятий по созданию ИМЦ ЛНР в органах управления: преобразует органы управления экономикой региона из органа в основном административно-учетного в преимущественно экономико-организационный; позволит разработать маркетинговую программу Республики и соответствующий раздел ее Стратегии, которая в настоящее время отсутствует; создаст условия правительству ЛНР для системного управления вместо ситуационного, действующего в настоящее время; будет способствовать развитию договорной практики отношений органов управления и хозяйствующих субъектов негосударственной формы собственности, что расширит горизонт государственного и индикативного планирования в регионе и станет предпосылкой организационного обеспечения государственного планирования в ЛНР.

Резюмируя все вышеизложенное, необходимо сделать следующие основные выводы:

– во-первых, маркетинговая деятельность должна осуществляться только в интересах поселения, его населения, территориальных субъектов хозяйствования, потенциальных инвесторов. Кроме того, она должна быть ориентирована на развитие рыночных отношений и повышение качества жизни населения поселений;

– во-вторых, стратегия социально-экономического развития поселения должна обязательно учитывать особенности комплекса планируемых маркетинговых мероприятий;

– в-третьих, маркетинг должен быть обеспечен в организационно-техническом плане, т. е. территориальный маркетинг предполагает формирование специализированных Информационно-маркетинговых центров.

Кроме того, без системного получения всесторонней информации о производственной и общественной сфере (объемы планируемого выпуска продукции, рынок жилья, здравоохранения, образования и других городских коммунальных услуг) невозможно управлять регионом. Анализ этой информации позволяет реализовывать комплексный подход к изучению рынка публичных услуг и таким образом направлять территориальную политику развития на удовлетворение запросов, нужд и потребностей поселений. Комплексность в данном случае больше означает, что обеспечение социального эффекта достигается не отдельно взятыми мероприятиями, а целым комплексом маркетинговых исследований, решений и действий, направленных на изучение спроса публичных услуг, формирование соответствующего перечня (предложения) данных услуг, позитивной политики территориального ценообразования и тарифообразования.

С целью совершенствования комплекса маркетинговых мероприятий целесообразно образование в структуре органов управления Информационно-маркетингового центра (ИМЦ), обеспечивающего создание условий правительству Луганской Народной Республики для системного управления, вместо ситуационного, действующего в настоящее время. Для этого предложены принципы делегирования функций взаимодействия местных органов власти с целевыми аудиториями территориального маркетинга, разработка прототипа организации населения и выполнения операций по организационному проектированию.

## **2.5 Методические подходы к разработке стратегии управления региональными денежными потоками (В. В. Пехтерева, Л. А. Бойко)**

Одним из важнейших и наименее исследованных этапов управления денежными потоками является их оптимизация. В работах И. А. Бланка [148], А. Н. Сорокиной приводятся направления оптимизации денежных потоков, основными из которых являются:

- сбалансирование объемов денежных потоков;
- синхронизация денежных потоков во времени;
- максимизация чистого денежного потока.

Сбалансирование денежных потоков обеспечивается за счет мероприятий по достижению пропорциональности объемов положительного и отрицательного денежных потоков, то есть снижение негативных последствий дефицитного и избыточного потока. Наличие дефицитного денежного потока является свидетельством снижения ликвидности и платежеспособности предприятия, рост разного рода задолженностей. При наличии избыточного денежного потока происходит потеря стоимости денег, подтверждает неразвитость краткосрочного инвестирования временно свободных денежных средств с целью получения дополнительной прибыли.

Синхронизация достигается путем выравнивания денежных потоков во времени, то есть устранения до некоторой степени сезонных и циклических колебаний в формировании входящих и исходящих денежных потоков, а также путем повышения тесноты корреляционной связи между отдельными потоками во времени с использованием «Системы ускорения-замедления платежного оборота».

Максимизация чистого денежного потока обеспечивается через осуществление мероприятий по снижению уровня затрат, проведения эффективной ценовой, налоговой и амортизационной политики.

Проблема сбалансирования и синхронизации денежных потоков должна решаться на оперативном и тактическом уровнях управления, т. е. в течение краткосрочного и среднесрочного периодов, которые равны дню, неделе, декаде, месяцу путем сравнения объемов положительного и отрицательного денежных потоков, их анализа и принятия адекватных управленческих решений (рис. 2.11).

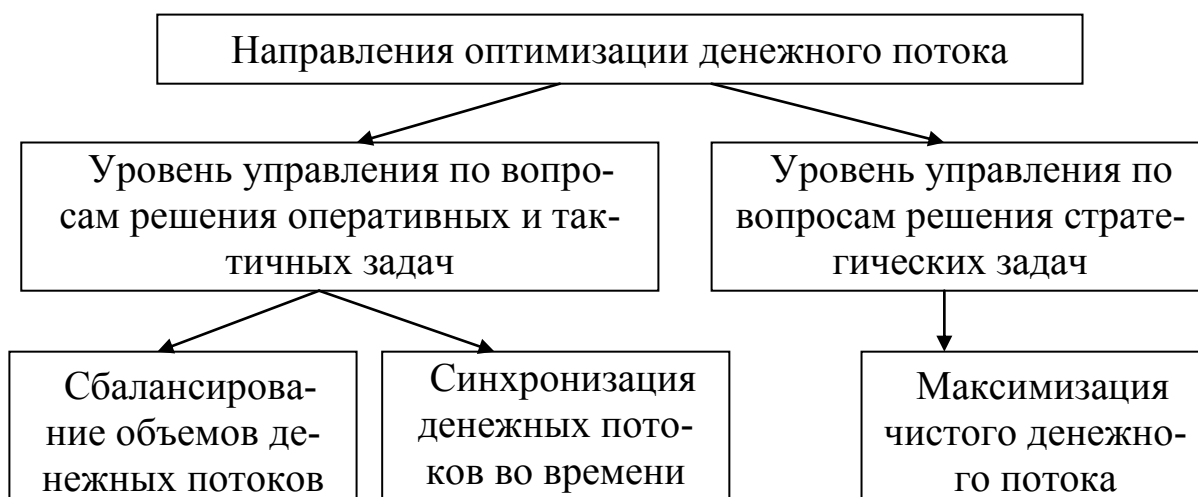


Рисунок 2.11 – Направления оптимизации денежных потоков

Следует отметить, что в известных разработках по проблеме оптимизации денежных потоков недостаточно внимания уделяется практиче-

скому инструментарию ее реализации, не определено на каких уровнях управления применяется каждый из направлений оптимизации.

Именно на этих уровнях возможно применение рычагов, которые способны влиять на объем просроченной дебиторской задолженности, ее инкассацию, на механизм ценообразования на химическую продукцию, на закупку материальных ресурсов по приемлемым ценам и т. п.

Задача максимизации чистого денежного потока должна решаться на долгосрочную перспективу, то есть стратегической задачей управления (рис. 2.11). Это связано прежде всего с низкой платежеспособностью предприятия, отсутствием достаточного объема оборотных средств, с постоянным ростом кредиторской задолженности, то есть с наличием кризисной ситуации.

В общем виде процесс решения задач максимизации чистого денежного потока предприятия химической отрасли содержит шесть этапов (рис. 2.12).

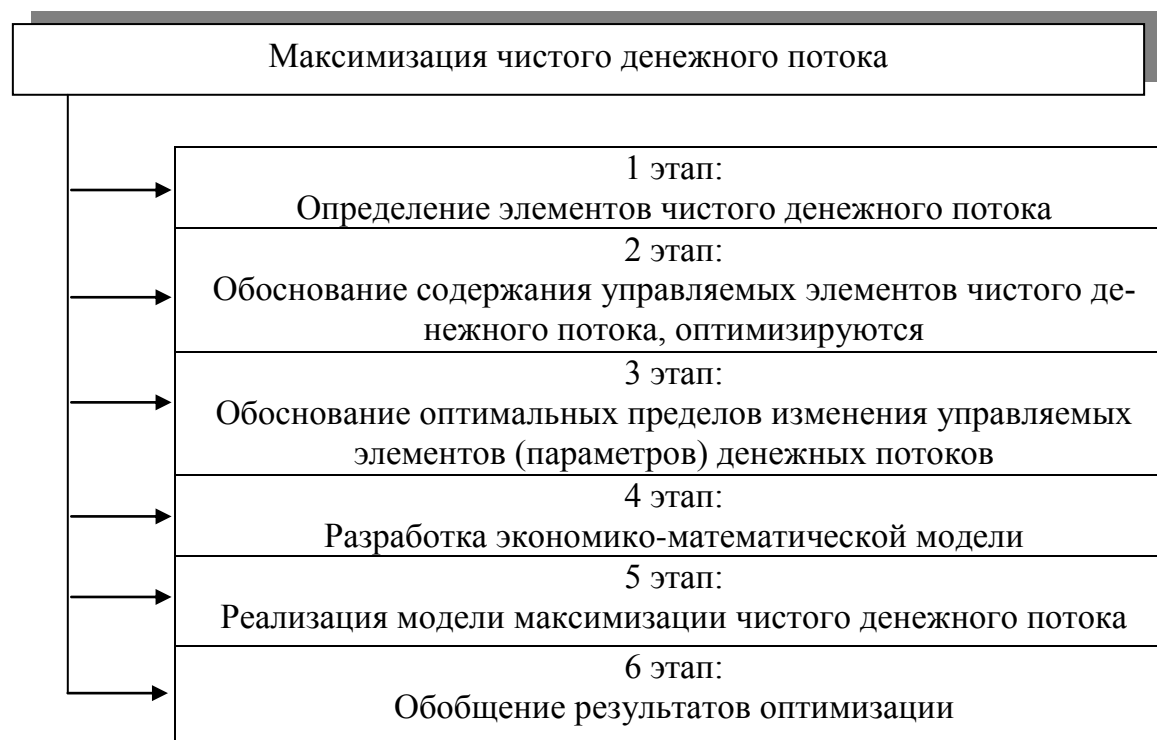


Рисунок 2.12 – Основные этапы решения задачи максимизации чистого денежного потока

Содержание первого этапа заключается в определении перечня и величины элементов положительного и отрицательного денежных потоков. Для определения элементов, влияющих на размер чистого денежного потока, необходимо проанализировать данные финансовой отчетности, в частности форму № 3 «Отчет о движении денежных средств» и форму № 2033 «Справка о фактическом получении и использовании денежных средств».



На втором этапе необходимо определить управляемые элементы денежного потока с учетом намеченных стратегических целей финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а также совокупности целей и задач, решаемых в процессе оптимизации.

Третий этап заключается в обосновании максимальных и минимальных значений управляемых элементов (параметров) денежных потоков, то есть определяются исходные данные для формирования этой части системы ограничений. Эти значения принимаются на основе результатов анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия с учетом организационных, технических, технологических, особенностей деятельности предприятия.

На четвертом этапе разрабатывается экономико-математическая модель максимизации чистого денежного потока, в которую входит целевая функция и система ограничений в виде неравенств. В зависимости от того, какие элементы влияют на состояние чистого денежного потока, то к целевой функции включают состав по видам деятельности:

– элементы (параметры) денежного потока от операционной (основной) деятельности: чистый доход (его составляющие – готовая продукция и цена), производственная себестоимость реализованной продукции, административные расходы и расходы на сбыт, амортизационные отчисления, выплаченные проценты, разница между значениями на конец и начало отчетного периода по следующим элементам, как дебиторская задолженность, прочие оборотные активы, запасы, расходы будущих периодов, текущие обязательства, доходы будущих периодов, обеспечения;

– элементы денежного потока от инвестиционной деятельности: размер приобретенных и реализованных необоротных активов, финансовых инвестиций, а также другие поступления (платежи) от инвестиционной деятельности;

– элементы денежного потока от финансовой деятельности: размер полученных и погашенных займов, прочие поступления (платежи) от финансовой деятельности.

Содержание пятого этапа заключается в реализации модели максимизации чистого денежного потока.

На шестом этапе осуществляется анализ оптимальных значений элементов (параметров) денежных потоков, полученных в процессе итерационных расчетов.

Итак, в процессе оптимизации элементов денежных потоков учитывается техническое, технологическое, экономическое и финансовое состояние предприятия в рамках принятой стратегии управления денежными потоками.

В то же время возникает необходимость в учете вероятности возникновения рисков ситуаций в процессе оптимизации денежных пото-

ков и определении их влияния на результаты финансово-хозяйственной деятельности, поскольку только обоснованные решения, которые принимаются в условиях риска, можно считать оптимальными.

Проблема рисков является достаточно актуальной в процессе управления денежными потоками. Влияние риска на процесс формирования денежных потоков рассматривался в трудах отечественных ученых, а также ученых ближнего и дальнего зарубежья [149]. Под «риском» принято понимать вероятность (угрозу) потери предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления производственной и финансовой деятельности [150].

В настоящее время наиболее распространены такие методы количественной оценки риска, как статистический анализ целесообразности затрат, метод экспертных оценок, аналитический и метод использования аналогов.

Характеристикой риска принято считать точечную оценку – размер математического ожидания денежного потока или более приемлемую, интервальную оценку, то есть размер математического ожидания, скорректированный на корень из дисперсии оценки математического ожидания [151].

В процессе управления денежными потоками предприятия возникает проблема отклонения от поставленной цели, то есть риск в связи с наличием в составе денежных потоков неуправляемых элементов, имеющих вероятностный характер, а также случайных составляющих по управляемым параметрам. Определив законы распределения вероятностей по неуправляемым элементам и случайным составляющим, появляется возможность моделирования размера чистого денежного потока с использованием метода статистических испытаний с целью выявления:

- отклонений от установленных оптимальных значений;
- изменений в объемах и структуре денежных потоков, а также в показателях оценки финансового состояния.

Определение риска в процессе управления денежными потоками осуществляется по следующим этапам (рис. 2.13):

На первом этапе разрабатывается детерминированная модель максимизации чистого денежного потока. Особенностью данного этапа является то, что необходимо выделить в составе управляемых элементов денежного потока такие элементы (параметры), которые будут оптимизироваться;

На втором этапе определяются законы распределения в соответствии с неуправляемыми элементами денежного потока.

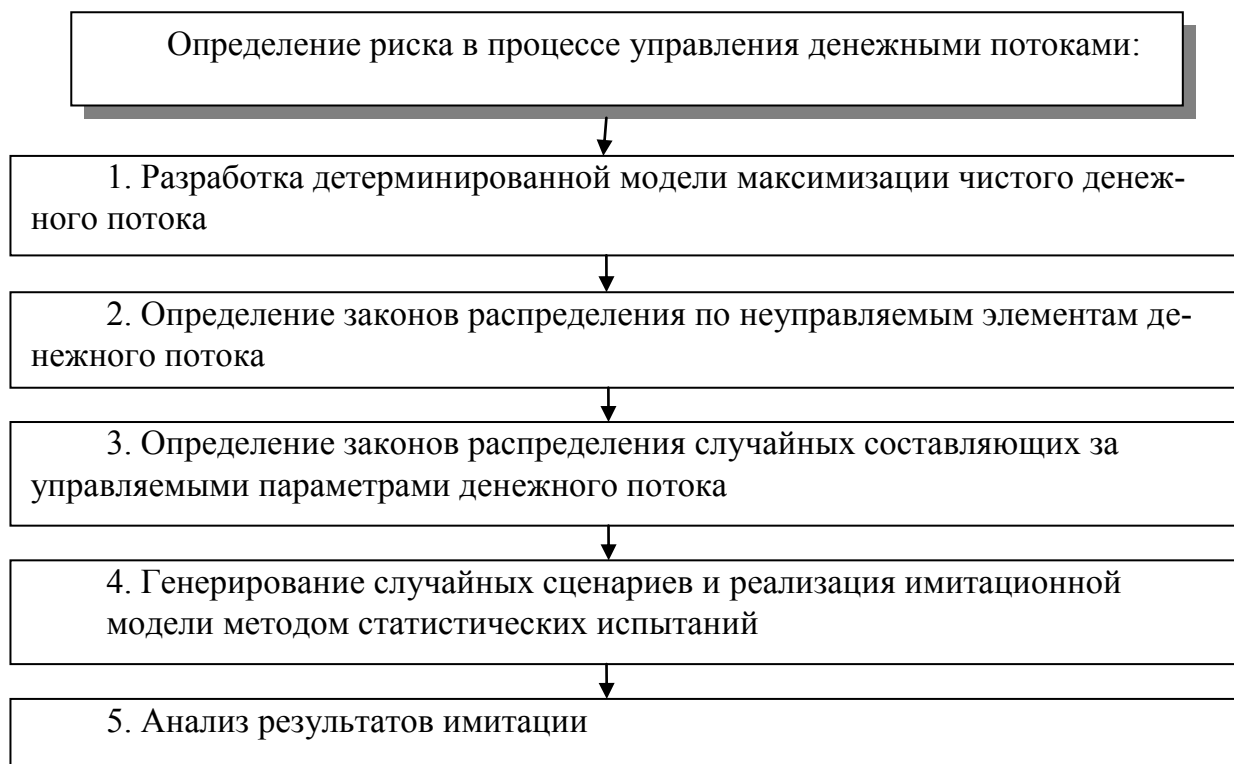


Рисунок 2.13 – Структурная схема определения вероятности возникновения рисков ситуаций в процессе управления денежными потоками

По результатам проведенного исследования установлено, что неуправляемые элементы положительного и отрицательного денежных потоков распределены по показательному закону с различными значениями параметра. Это подтверждается критерием Пирсона  $\chi^2$  - квадрат, а также экономическим содержанием неуправляемых элементов (рис. 2.14).

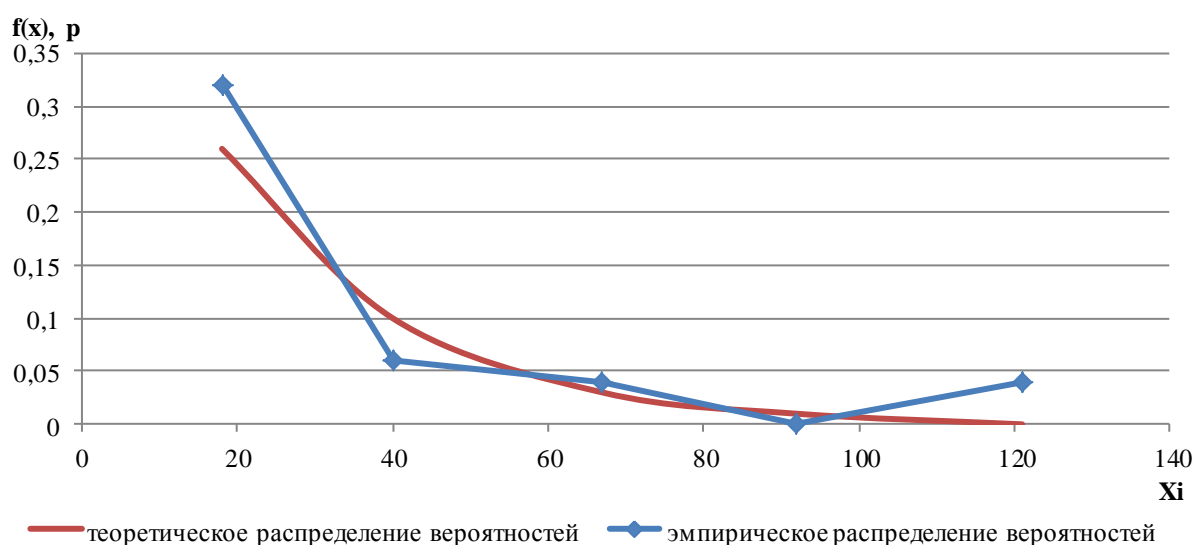


Рисунок 2.14 – График эмпирического и теоретического распределения вероятностей по элементу «увеличение обеспечений»

Для определения законов распределения вероятностей неуправляемыми элементами использовались фактические данные исследуемого предприятия.

Из рис. 2.14 видно, что теоретическая закономерность (дифференциальная функция распределения вероятностей –  $f(x)$ ) согласуется с эмпирическими наблюдениями (плотностью относительной частоты –  $p$ ). Это свидетельствует о том, что выдвинутую гипотезу о показательном законе распределения следует принять. В соответствии с критерием Пирсона  $\chi^2$  – квадрат вероятностей соответствия теоретической модели эмпирическим данным равен 0,41. Такая вероятность достаточно высока для принятия решения.

Подобные графики построены и проанализированы по всем неуправляемым элементам денежного потока. Все выдвинутые гипотезы были приняты с достаточной достоверностью.

В процессе моделирования неуправляемые элементы задаются в виде последовательности случайных чисел с заданным законом распределения. Значение последовательности случайных величин определяются с учетом параметра показательного распределения (обратного математического ожидания) [152].

На третьем этапе определяются законы распределения случайных составляющих по управляемым параметрам денежного потока.

Установлено, что все случайные составляющие по управляемым параметрам денежного потока распределены по нормальному закону, также это подтверждено критерием Пирсона  $\chi^2$  – квадрат.

На рис. 2.15 приведены две линии, который практически совпадают: теоретическое распределение вероятностей по параметру «готовая продукция» и эмпирическое распределение вероятностей по этому параметру.

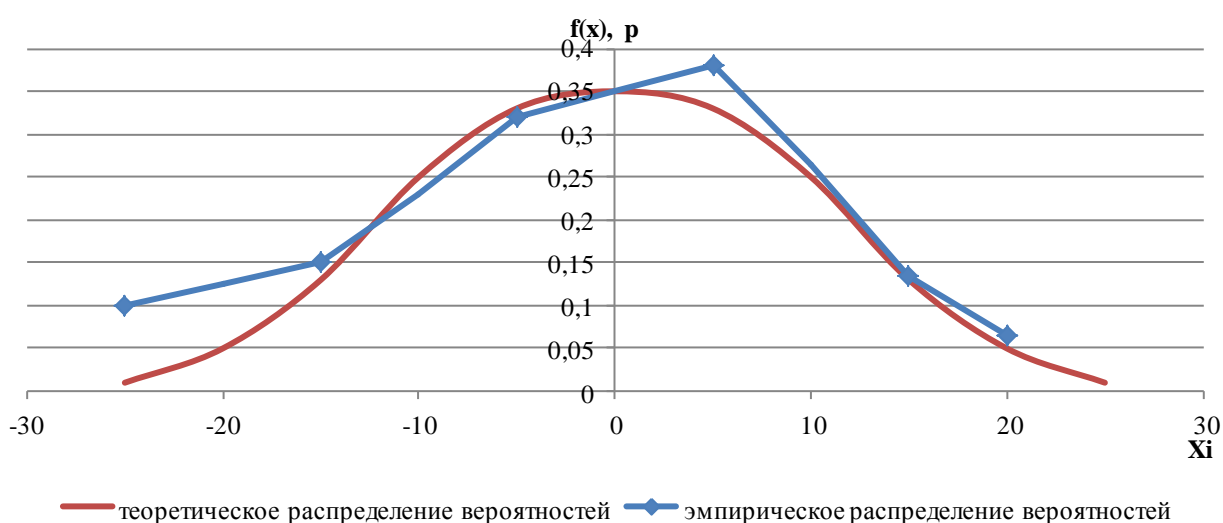


Рисунок 2.15 – График эмпирического и теоретического распределения вероятностей по случайной составляющей параметра «готовая продукция»

Расчеты осуществлены на основании фактических данных ПАО «Концерн Стирол» с вероятностью 0,58 можно утверждать, что гипотеза о нормальном законе распределения правдоподобной.

Аналогичные графики построены и проанализированы по всем управляемым параметрам денежного потока, содержащим случайную составляющую.

Значение последовательности случайных составляющих определяются с учетом таких параметров нормального закона распределения вероятностей, как математическое ожидание и стандартное отклонение [153].

На четвертом этапе осуществляется генерация случайных сценариев с использованием метода статистических испытаний, то есть происходит процесс моделирования значений чистого денежного потока. Однако прежде чем непосредственно приступить к моделированию, необходимо проверить наличие допустимых отношений корреляции между элементами (параметрами) денежного потока, например, между значениями готовой химической продукции и производственной себестоимости. При наличии корреляционных связей следует выразить один коррелирующий элемент денежного потока через другой на основании установленного корреляционной связи.

Для определения необходимого количества случайных сценариев (реализаций), которые обеспечивают заданную точность и надежность результата, нужно учесть вероятность, точность результата и параметр распределения Стьюдента [154].

Для повышения точности результатов, полученных в ходе моделирования, рекомендуется применять различные методы по сокращению дисперсии, например, антитетический метод случайной величины и метод контроля случайной величины [155]. Антитетический метод случайной величины заключается в следующем: для каждой случайной величины  $X$  рассчитывается значение  $(1-X)$ , которое дополняет ее и используется для осуществления параллельного испытания. В случае отрицательной корреляции результаты параллельных испытаний будут показывать негативную ковариацию, которая уменьшит дисперсию. При использовании метода контроля случайной величины необходимо найти переменную с заранее известным значением, которая имела высокую степень корреляции с переменной моделируемой системы. Добавляя к этой переменной разницу между полученными в процессе моделирования значениями переменных, получаем новую оценку случайной величины с уменьшенной дисперсией.

На пятом (окончательном) этапе необходимо проанализировать результаты имитации. Во первых, для этого, определяется закон распределения случайных значений чистого денежного потока. Установлено, что полученные в процессе имитации случайные значения чистого денежного потока распределены по нормальному закону. На рис. 2.16 приведен гра-

фик распределения чистого денежного потока по данным ПАО «Концерн Стирол». Гипотеза о нормальном законе принимается с вероятностью 0,69.

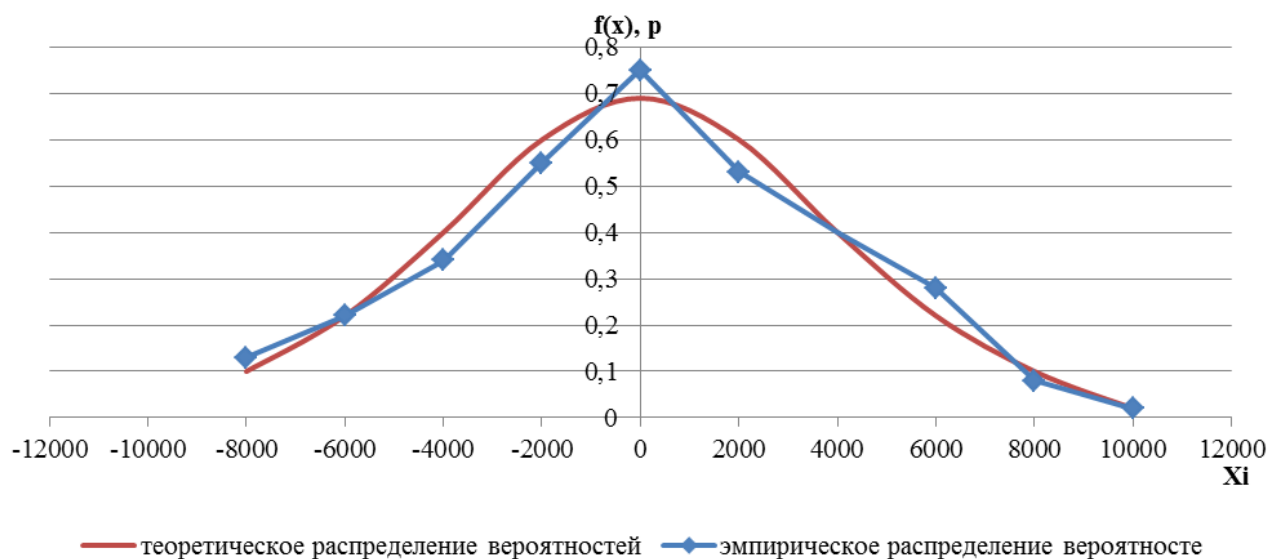


Рисунок 2.16 – График эмпирического и теоретического распределения вероятностей чистого денежного потока

Как видно из рис. 2.16, математическое ожидание чистого денежного потока превышает оптимальное значение. Это свидетельствует о том, что вероятность получения оптимального значения чистого денежного потока или такого, что его превышает, намного выше, чем получение отрицательного значения.

Во-вторых, оценивается уровень риска возможных отклонений от полученного в процессе оптимизации максимального значения чистого денежного потока. Для этого необходимо выделить зоны риска с позиции возможных потерь при возникновении рискованных ситуаций.

Учитывая существенные характеристики денежных потоков, а также результаты анализа состояния денежных потоков предприятия, выделены следующие зоны риска:

– безрисковая зона. В данной зоне отсутствуют отрицательные отклонения от оптимальных значений чистого денежного потока, развитие событий предполагается по благоприятному сценарию.

В связи с этим значение чистого денежного потока будет или соответствовать оптимальному, или его превышать, что создаст условия для осуществления необходимых капитальных вложений в последующие периоды за счет собственных средств. В рамках данной зоны денежный поток будет ликвидным, показатели оборачиваемости и рентабельности значительно улучшатся;

– зона допустимого (минимального риска). В этой зоне существует сравнительно небольшой риск отклонения от оптимального значения размера чистого денежного потока. Границы этой зоны четко определены;

– минимальная граница соответствует нулевому значению чистого денежного потока, то есть все полученные в процессе хозяйственной деятельности денежные средства вложены в развитие производства или использованы для возмещения ранее понесенных расходов;

– максимальный предел – это оптимальная величина чистого денежного потока, которая не входит в эту зону риска.

Итак, чистый денежный поток в зоне минимального риска будет положительным и его можно направить на развитие производства, однако для финансирования капитальных вложений в последующий период необходимо привлекать дополнительные средства. Как показали проведенные исследования, показатели финансового состояния ухудшатся, причем значительно снизится финансовый результат от операционной деятельности;

– зона критического риска. Чистый денежный поток в данной зоне будет отрицательным, то есть по результатам деятельности, поступления средств будут ниже, чем расходы. В данной зоне значение коэффициента ликвидности денежного потока будет меньше чем нормативное, равное единице. Под влиянием различных случайных факторов не будет достигнуто запланированного объема производства, предусмотренного в производственном плане.

Обобщая изложенный выше подход, зоны риска можно представить следующим образом (табл. 2.8).

Таблица 2.8 – Характеристика зон риска

Варианты распределения случайных значений чистого денежного потока		
Безрисковая зона	Зона минимального (допустимого) риска	Зона критического риска
$X_i \geq \text{ЧГП}_{\text{опт}}$	$0 \leq X_i < \text{ЧГП}_{\text{опт}}$	$X_i < 0$

где  $X$  – значение чистого денежного потока, распределенного по нормальному закону и полученного в процессе моделирования случайных сценариев

В-третьих – определяются меры по возможности снижения уровня риска, а в случае, если вероятность попадания чистого денежного потока в критическую зону достаточно велика, необходимо скорректировать результаты оптимизации денежного потока. Для этого следует внести коррективы в разработанную программу управления денежными потоками, прежде всего к системе ограничений управляемыми элементами (параметрами) денежного потока.

Таким образом, предлагаемая стратегия управления денежными потоками химического предприятия для обеспечения его инвестиционной привлекательности содержит подходы к оптимизации объема и структуры денежных потоков на основе модели максимизации чистого денежного потока и определения влияния фактора риска на полученное оптимальное значение.

## **2.6 Оценка предпосылок инновационного развития с помощью показателей устойчивости (Е. П. Мельникова, Т. А. Коваленко)**

Закономерностью нашего времени стало нарастание темпов изменений в экономике, что приводит к возникновению огромного количества рисков, которые оказывают существенное влияние на устойчивость развития предприятия. Предприятия вынуждены искать методы и средства повышения эффективности управления устойчивостью. В связи с этим обеспечение внутриорганизационного управления факторами устойчивости развития является важной и актуальной задачей.

Целью данного исследования является совершенствование методики оценки уровня устойчивого развития химического предприятия с учетом современных условий хозяйствования.

Для реализации поставленной цели были выдвинуты следующие задачи:

- определение показателей и критериев для оценки уровня устойчивости предприятия химической промышленности;
- расчет интегральных показателей устойчивого развития химических предприятий;
- разработка управленческих решений, направленных на повышение уровня устойчивого развития.

Широкомасштабные изменения в промышленности, вызванные экономической и политической нестабильностью, а также системными преобразованиями, связанными с этим, ставят перед предприятием множество задач, важнейшей из которых является перестройка системы управления на основе устойчивости.

Особое значение приобретают научные разработки, связанные с решением проблемы анализа устойчивости развития. В связи с этим возникает необходимость мониторинга и оценки уровня устойчивости развития промышленного предприятия, что позволит определить влияние внутренних факторов развития на его положение во внешней среде, а также принять решение о своевременной переориентации механизма управления им. Вследствие этого, совершенствование теории и практики управления устойчивостью развития промышленных предприятий имеет в настоящее время не только теоретическое, но и важнейшее практическое значение.



Теоретическим и методическим вопросам устойчивости развития предприятия посвятили свои работы ученые-экономисты: А. В. Кытманов, Е. В. Некрасова, С. Е. Бирюков, Н. М. Петрищенко, К. Д. Анциферов, С. Коули, С. Р. Древинг, В. Н. Булгаков, О. В. Бусоргина, Ю. О. Бакрунов, С. В. Царева и др. Среди авторов, посвятивших свои труды изучению различных аспектов устойчивости развития, можно выделить Ю. П. Анискина, В. Горшкова, А. Кляйнкнехта, Н. Д. Кондратьева, Н. К. Моисееву, А. Пригожего, А. В. Проскуракова. Вопросы моделирования устойчивости промышленного предприятия описаны в работах С. А. Казакова, Ю. А. Шебеко, М. Багхайя, Дж. Гарднера, Р. Шеннона.

Несмотря на широкую теоретико-прикладную проработку вопросов управления устойчивым развитием в различных социально-экономических системах и на уровне экономики страны, приходится говорить об отсутствии методики комплексного анализа устойчивого развития предприятий с позиции целостного подхода к внутренним процессам развития, т. е. эта проблематика актуальна и одновременно мало исследована. Изучение литературных источников, а также практического опыта функционирования промышленных предприятий показывает, что ряд вопросов управления устойчивостью их развития исследован недостаточно полно. Многие теоретические и практические проблемы остались нерешенными.

Для того, чтобы предприятия могли отвечать на вызовы современности, необходимо теоретико-методологическое обеспечение управления устойчивым развитием предприятия, позволяющее в нестабильных условиях развития экономики находить те инструменты и возможности влияния для получения устойчивости и стабильности в реализации поставленных задач, которые способствовали бы их переходу на новый качественный уровень развития [156].

Предлагаемая комплексная система показателей определяется базовыми целями: обеспечение экономической, социальной, экологической и качественной устойчивости. Система таких показателей предполагает построение методики интегральной оценки устойчивости развития предприятия, которая может сыграть ключевую роль в диагностике состояния всех подсистем и открыть возможности для корректировки этого состояния.

Цель методики интегральной оценки устойчивости развития химического предприятия – обеспечение самовозобновляющихся процессов на предприятии посредством гармонизации взаимоотношений с экономической, социальной и экологической средами. А в узком смысле – обеспечение руководства предприятия полной, оперативной и достоверной информацией о процессах устойчивого развития, протекающих на данном химическом предприятии.

Предлагаемая методика интегральной оценки подразумевает анализ химических предприятий по различным критериям устойчивости разви-

тия, в ходе чего может осуществляться позиционирование исследуемого предприятия, определяться уровень его устойчивости в сравнении с другими. Данная методика предназначена для выполнения аналитической функции. На ее основе анализируется и систематизируется поступающая информация о внешней и внутренней среде предприятия, которая позволяет дать комплексную оценку потенциала предприятия для перехода к более высокому классу устойчивого развития.

В основе методики лежит система показателей, основанная на увязке четырех компонент: акционеры (собственники), потребители (клиенты), бизнес-процессы, работники. Каждая компонента включает показатели, отражающие значимые аспекты устойчивости развития: 1) экономические, 2) социальные, 3) экологические, 4) качественные (рис. 2.17). Поскольку все показатели имеют различную размерность, производится их отображение на единую безразмерную шкалу, в качестве которой выбран интервал  $[0,1]$ . Затем по каждой из составляющих вычисляются интегральные показатели. В расчетах показателей используется среднегеометрическая форма.

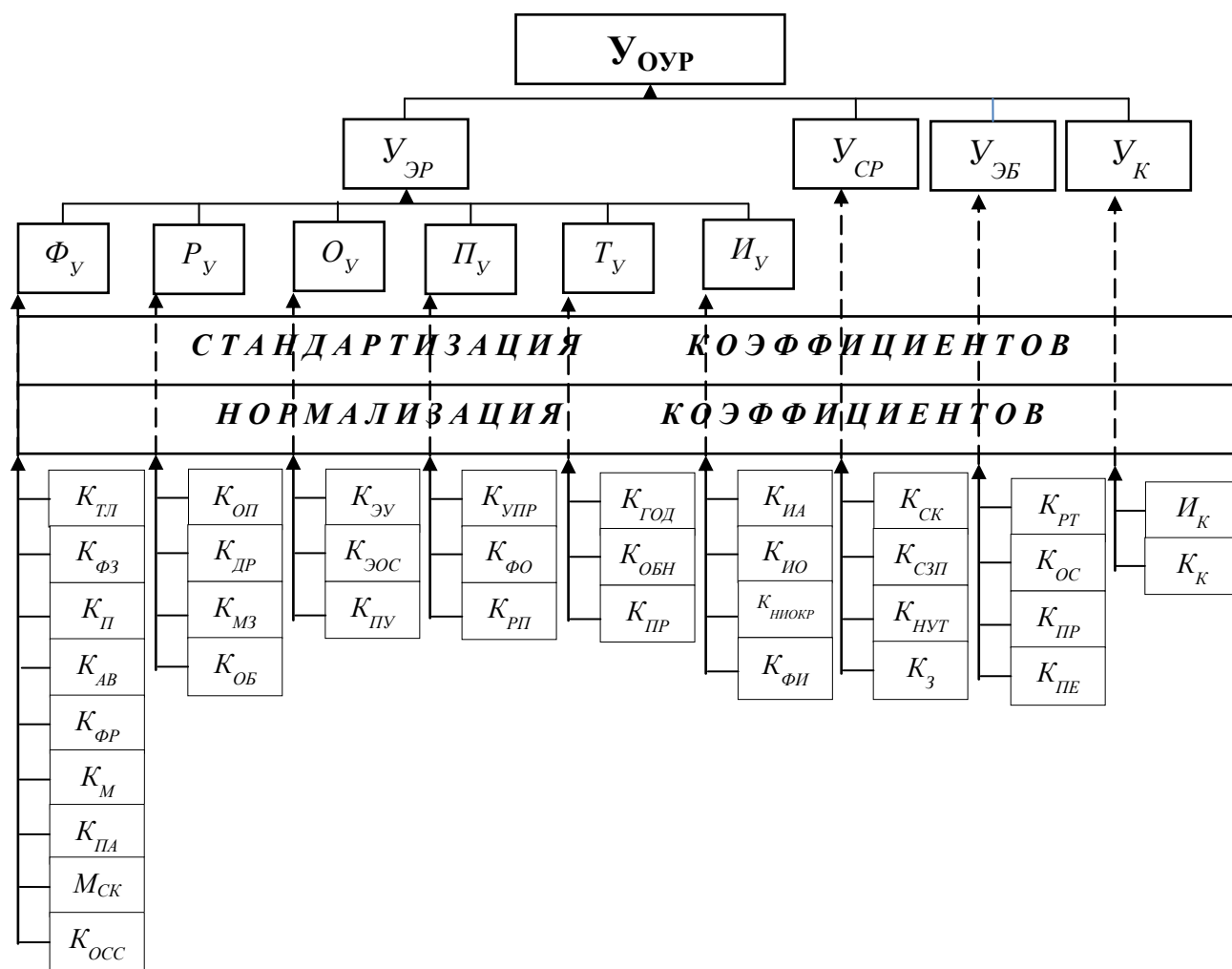


Рисунок 2.17 – Схема построения обобщенного показателя устойчивости развития предприятия химической промышленности [2, доработан автором]

Обобщенный показатель устойчивого развития предприятий химической промышленности на основе среднегеометрической формулы из комплексных показателей экономической, экологической, социальной и качественной устойчивости рассчитывается по следующей формуле:

$$Y_{OUP} = \sqrt[4]{Y_{ЭР} \cdot Y_{СР} \cdot Y_{ЭБ} \cdot Y_K} \quad (2.6)$$

Согласно математической статистике в формулу среднегеометрического осреднения не могут входить нулевые и отрицательные значения коэффициентов. Следовательно, для достижения однородности величин коэффициентов воспользуемся методом, предполагающим вычисление нормализованного значения отрицательного коэффициента по формуле:

$$K_{N(neg)} = R - \frac{R \cdot |-K_N|}{|-K_{min}| + R}, \quad (2.7)$$

где  $K_{N(neg)}$  – нормализованное значение отрицательного коэффициента предприятия;

$R$  – величина нормализации, определяемая отношением максимального значения вычисляемого коэффициента, достигнутого предприятием ( $K_{max}$ ), к коэффициенту нормализации от 1000–10000 ( $Z$ ), зависящему от величины

$K_{max} \cdot (K_{max}/Z)$ ;

$|-K_N|$  – минимальное отрицательное значение коэффициента по абсолютной величине;

$|-K_{min}|$  – значение отрицательного коэффициента предприятия по абсолютной величине.

Если  $K_N = 0$ , то  $K_N(0) = R$ . Стабильная работа предприятия не предусматривает ни нулевых, ни отрицательных значений показателей, а в случаях их появления можно сделать вывод о неудовлетворительных тенденциях в деятельности предприятия.

Оценку уровня устойчивого развития химических предприятий предлагается проводить с помощью системы показателей, отраженных на рис. 2.18. Интерпретацию обобщенного показателя и характеристику его состояния предлагается осуществлять с использованием табл. 2.9.

Необходимо подчеркнуть, что приведен лишь пример классификации химических предприятий. При решении конкретной задачи, в зависимости от требуемой точности оценок и наличия данных, число классов может либо увеличиваться (например, вводится дополнительный критерий), либо уменьшаться (путем расширения значений диапазонов варьирования по каждому из критериев).

### 1. ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

$Y_{ЭР} = \sum_{n=1}^6 \alpha_n \cdot Y_n$ , где  $Y_{ЭР}$  – интегральный показатель экономической устойчивости;  $\alpha_n$  – вес n-го обобщенного показателя устойчивости, определенный методом экспертных оценок;  $Y_n$  – n-й обобщенный показатель финансовой, рыночной, организационной, производственной, технико-технологической, инвестиционной устойчивости; n – число обобщенных показателей

$$Y_{ЭР} = 0,27 \cdot \Phi_y + 0,11 \cdot P_y + 0,04 \cdot O_y + 0,25 \cdot \Pi_y + 0,19 \cdot T_y + 0,14 \cdot I_y$$

<p><b>1.1 Обобщенный показатель финансовой устойчивости</b></p> $\Phi_y = \sqrt[9]{K_{ТЛ} \cdot K_{ФЗ} \cdot K_{П} \cdot K_{АВ} \cdot K_{ФР} \cdot K_{М} \cdot K_{ПА} \cdot M_{СК} \cdot K_{ОСС}}$	<p><b>С</b> <b>Н</b> <b>О</b> <b>Р</b></p>	<p><math>K_{ТЛ}</math> – коэффициент текущей ликвидности;  <math>K_{ФЗ}</math> – коэффициент финансовой зависимости;  <math>K_{П}</math> – коэффициент покрытия процентов;  <math>K_{АВ}</math> – коэффициент автономии;  <math>K_{ФР}</math> – коэффициент финансового рычага;  <math>K_{М}</math> – коэффициент маневренности;  <math>K_{ПА}</math> – коэффициент постоянного актива;  <math>M_{СК}</math> – мультипликатор собственного капитала;  <math>K_{ОСС}</math> – коэффициент обеспеченности собственными средствами.</p>
<p><b>1.2 Обобщенный показатель рыночной устойчивости</b></p> $P_y = \sqrt[4]{K_{ОП} \cdot K_{ДР} \cdot K_{МЗ} \cdot K_{ОБ}}$	<p><b>М</b> <b>А</b></p>	<p><math>K_{ОП}</math> – коэффициент изменения объема продаж;  <math>K_{ДР}</math> – коэффициент доли рынка;  <math>K_{МЗ}</math> – коэффициент маркетинговых затрат;  <math>K_{ОБ}</math> – коэффициент количества оборотов товарных запасов.</p>
<p><b>1.3 Обобщенный показатель организационной устойчивости</b></p> $O_y = \sqrt[3]{K_{ЭУ} \cdot K_{ЭОС} \cdot K_{ПУ}}$	<p><b>Л</b> <b>И</b></p>	<p><math>K_{ЭУ}</math> – коэффициент эффективности управления;  <math>K_{ЭОС}</math> – коэффициент экономичности оргструктуры предприятия;  <math>K_{ПУ}</math> – коэффициент чистой прибыли на 1 работника управления.</p>
<p><b>1.4 Обобщенный показатель производственной устойчивости</b></p> $\Pi_y = \sqrt[3]{K_{УПР} \cdot K_{ФО} \cdot K_{РП}}$	<p><b>З</b> <b>А</b></p>	<p><math>K_{УПР}</math> – коэффициент производственного потенциала;  <math>K_{ФО}</math> – коэффициент фондоотдачи;  <math>K_{РП}</math> – коэффициент рентабельности производства.</p>
<p><b>3. Обобщенный показатель технико-технологической устойчивости</b></p> $T_y = \sqrt[3]{K_{ГОД} \cdot K_{ОБН} \cdot K_{ПР}}$	<p><b>Ц</b> <b>И</b></p>	<p><math>K_{ГОД}</math> – коэффициент годности основных фондов;  <math>K_{ОБН}</math> – коэффициент обновления основных фондов;  <math>K_{ПР}</math> – коэффициент прироста основных фондов.</p>
<p><b>3. Обобщенный показатель инвестиционной устойчивости</b></p> $I_y = \sqrt[4]{K_{ИА} \cdot K_{ИО} \cdot K_{НИОКР} \cdot K_{ФИ}}$	<p><b>Я</b> <b>Я</b></p>	<p><math>K_{ИА}</math> – коэффициент инвестиционной активности;  <math>K_{ИО}</math> – коэффициент инвестиций в основной капитал;  <math>K_{НИОКР}</math> – коэффициент инвестиций в НИОКР;  <math>K_{ФИ}</math> – коэффициент финансовых инвестиций.</p>

### 2. ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

$Y_{СР} = \sqrt[4]{K_{СК} \cdot K_{СЗП} \cdot K_{НУТ} \cdot K_3}$ , где  $K_{СК}$  – коэффициент стабильности кадров;  $K_{СЗП}$  – коэффициент отношения средней зарплаты на предприятии к средней зарплате по промышленности.;  $K_{НУТ}$  – коэффициент обеспечения нормальных условий труда;  $K_3$  – коэффициент задолженности по зарплате.

### 3. ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

$Y_{ЭБ} = \sqrt[4]{K_{РТ} \cdot K_{ОС} \cdot K_{ПР} \cdot K_{ПЕ}}$ , где  $K_{РТ}$  – коэффициент ресурсосберегающих технологий;  $K_{ОС}$  – коэффициент загрязнения окружающей среды;  $K_{ПР}$  – коэффициент природоохранных мероприятий;  $K_{ПЕ}$  – коэффициент природоёмкости.

### 4. ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ КАЧЕСТВЕННОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

$Y_K = \sqrt{I_K \cdot K_K}$ , где  $I_K$  – индекс качества продукции;  $K_K$  – комплексный показатель качества.

Рисунок 2.18 – Интегральные показатели устойчивости развития предприятия

[157, доработан автором]

Таблица 2.9 – Описание классов устойчивого развития предприятия

Класс устойчивости	Значение показателя	Компонент устойчивости	Описание
1	2	3	4
Абсолютное устойчивое развитие	$0,9 < Y_{OUP} \leq 1$	Экономический	Экономическое положение высокоэффективное
		Социальный	Персонал обеспечен стабильной заработной платой, созданы оптимальные условия его труда, отдыха и воспроизводства
		Экологический	Разрешены все экологические вопросы производственной деятельности предприятия с учетом перспективы развития
		Качественный	Высший уровень качества, новое максимально возможное качественное состояние продукции в данный момент времени.
Высокое устойчивое развитие	$0,8 < Y_{OUP} \leq 0,9$	Экономический	Характеризуется стабильным увеличением технико-экономических показателей в пределах запланированных значений
		Социальный	Уровень социальной обеспеченности работников высокий с перспективами дальнейшего развития
		Экологический	Проекты, обеспечивающие экологическую безопасность предприятия, внедрены и функционируют эффективно
		Качественный	Всесторонний анализ деятельности предприятия показывает высокое качество производимой продукции, продукция пригодна к использованию по назначению
Нормальное устойчивое развитие	$0,7 < Y_{OUP} \leq 0,8$	Экономический	Характеризуется равномерным положительным трендом показателей, но значения ниже планируемых величин
		Социальный	Социальная и материальная удовлетворенность трудового коллектива на значительном уровне
		Экологический	Обеспечивается минимизация вредного влияния производственно- хозяйственной деятельности предприятия на окружающую среду
		Качественный	Анализ деятельности предприятия показывает приемлемое качество производимой продукции
Среднее устойчивое развитие	$0,6 < Y_{OUP} \leq 0,7$	Экономический	Экономическое положение обеспечивается стабильными технико-экономическими показателями
		Социальный	Разрешены все вопросы по социальной защищенности и обеспеченности персонала
		Экологический	Характеризуется размером плат за загрязнение окружающей среды в пределах установленных лимитов
		Качественный	Предприятие может иметь некоторые трудности с обеспечением качества производимой продукции, продукция условно пригодна для использования по назначению
Слабоустойчивое развитие	$0,5 < Y_{OUP} \leq 0,6$	Экономический	Экономическое состояние описывается существенными скачками в характеризующих ее показателях
		Социальный	Социальная защищенность персонала обеспечивается
		Экологический	Характеризуется несущественным превышением плат за загрязнение окружающей среды сверх лимитов
		Качественный	Предприятие имеет высокую долю нестандартной продукции и брака с устранимыми дефектами

Продолжение табл. 2.9

1	2	3	4
Неустойчивое развитие	$0,4 < Y_{OUP} \leq 0,5$	Экономический	Основные элементы компонента поддерживают значения показателей на должном уровне
		Социальный	Обеспечивается социальная защищенность персонала
		Экологический	Обеспечивается слабо
		Качественный	Соответствие продукции установленным нормативам качества ставится под сомнение
Критическое положение	$0,3 < Y_{OUP} \leq 0,4$	Экономический	Большая часть показателей находится на низком уровне, существуют проблемы в производстве или сбыте продукции
		Социальный	Уровень социальной устойчивости достиг критического положения
		Экологический	Уровень отходов велик, на основании чего предприятие выплачивает высокие штрафы за загрязнение окружающей среды
		Качественный	Присутствует высокая доля продукции, несоответствующей нормативным значениям качества
Кризисное положение	$Y_{OUP} \leq 0,3$	Экономический	Характеризуется сбоями в производственно-хозяйственной деятельности, выпуск продукции ведется нерегулярно, сбыт ранее произведенной продукции не осуществляется
		Социальный	Значительное сокращение рабочих мест, высокая задолженность по выплате заработной платы
		Экологический	Не обеспечивается
		Качественный	Производится опасная продукция, не пригодная для использования по назначению

Представленные критериальные значения уровней устойчивости развития у каждого конкретного предприятия могут несколько отличаться, но в целом система изложенных критериев может быть использована в качестве основы для классификации любого химического предприятия.

Важность именно такой классификации химических предприятий по классам устойчивости развития обоснована тем, что вес принадлежности предприятия к некоторому классу решений можно рассматривать как вероятность возникновения устойчивого развития присущего данной группе предприятий.

С помощью предварительно рассчитанных показателей финансовой, рыночной, организационной, производственной, технико-технологической и инвестиционной устойчивости определим интегральный показатель экономической устойчивости. Полученные результаты отразим в табл. 2.10

Наибольшую экономическую устойчивость имеет предприятие ОАО «НЗСП». В анализируемом периоде значение показателя интегральной экономической устойчивости на данном предприятии было наивысшим и к концу 2017 г. составило 0,789. Следует отметить динамику спада данного показателя относительно предыдущих периодов, а также то, что полученное значение достаточно низко. ПАО «Концерн Стирол» показало

наименьшее значение показателя экономической устойчивости, что связано с нарушением поставок необходимых ресурсов, потерей традиционных рынков сбыта и связанным с этим кризисом финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Таблица 2.10 – Интегральный показатель экономической устойчивости

Предприятие	Интегральный показатель экономической устойчивости		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.
ЗАО «Эмпилс»	0,649	0,523	0,427
ОАО «НЗСП»	0,817	0,835	0,789
ПАО «Концерн Стирол»	0,427	0,485	0,378

Далее проведем оценку социальной устойчивости, т. е. общей характеристики состояния творческого и квалификационного состава кадров и их способности определить эффективность работы предприятия в соответствии с разработанными планами. Устойчивая динамика коэффициента стабильности кадров в 2015–2017 гг. на предприятиях ЗАО «Эмпилс» и ОАО «НЗСП» свидетельствует о стабильности персонала. Снижение численности персонала происходило на ПАО «Концерн Стирол». На всех анализируемых предприятиях наблюдался рост заработной платы. Самые высокие значения коэффициента заработной платы были у ОАО «НЗСП» – до 102 %, что является положительным моментом социальной политики предприятия.

На предприятии ПАО «Концерн Стирол» наблюдается рост коэффициента задолженности по заработной плате, что оценивается как негативная тенденция, означающая рост задолженности предприятия перед своим персоналом. На всех предприятиях наблюдаются высокие значения коэффициента обеспечения нормальных условий труда, что указывает на многочисленные случаи травматизма. После стандартизации полученных значений всех коэффициентов рассчитаем интегральный показатель экологической устойчивости (табл. 2.11).

Таблица 2.11 – Интегральный показатель социальной устойчивости

Предприятие	Интегральный показатель социальной устойчивости		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.
ЗАО «Эмпилс»	0,932	0,761	0,745
ОАО «НЗСП»	0,990	0,955	0,806
ПАО «Концерн Стирол»	0,723	0,730	0,742

В целом по всем предприятиям за анализируемый период наблюдались достаточно высокие значения данного показателя. ПАО «Концерн

«Стирол» показало наименьшее значение интегрального показателя социальной устойчивости, однако, несмотря на это, наблюдается рост показателя на протяжении всего исследуемого периода. В 2017 г. данный показатель на исследуемом предприятии составил 0,742, что на 2 % выше, чем в предыдущем году. Данная тенденция свидетельствует о том, что, несмотря на кризисное финансовое положение предприятия, его руководство старается поддерживать социальные гарантии персонала.

Проведем оценку экологической устойчивости. Значения коэффициента ресурсосберегающих технологий имеют хаотичную тенденцию практически по всем предприятиям и являются достаточно низкими. Анализируя значения коэффициента загрязнения окружающей среды, можно отметить, что высокими они являются на предприятиях ЗАО «Эмпилс», ОАО «НЗСП» за все три года. При оценке значений коэффициента природоохранных мероприятий выяснилось, что доля затрат на такие мероприятия по всей совокупности предприятий достаточно низка – около 1–2 %, при этом лишь на ОАО «НЗСП» наблюдается незначительная тенденция роста. Отмечается явная тенденция роста значений показателя природоемкости на ПАО «Концерн Стирол». В связи с этим исследуемому предприятию следует обратить внимание на количество используемого природного ресурса и по возможности снижать его долю в своей деятельности. Рассчитаем интегральный показатель экологической устойчивости (табл. 2.12)

Таблица 2.12 – Интегральный показатель экологической устойчивости

Предприятие	Интегральный показатель экологической устойчивости		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.
ЗАО «Эмпилс»	0,415	0,506	0,485
ОАО «НЗСП»	0,570	0,769	0,645
ПАО «Концерн Стирол»	0,513	0,433	0,537

Высокую экологическую устойчивость имело ОАО «НЗСП» в 2016-2017 гг. Экологическую устойчивость ПАО «Концерн Стирол» и ЗАО «Эмпилс» можно охарактеризовать как удовлетворительную, значения показателя колеблются около 0,5. В то же время, на исследуемом предприятии наблюдается рост данного показателя в 2017 г. на 24 %.

Проведем оценку качественной устойчивости. ЗАО «Эмпилс» и ОАО «НЗСП» характеризуются высокими показателями индекса качества продукции. Самые высокие значения комплексного показателя качества отмечаются на ОАО «НЗСП», что является положительным моментом политики предприятия. Рассчитаем значения интегрального показателя качественной устойчивости (табл. 2.13).



Таблица 2.13 – Интегральный показатель качественной устойчивости

Предприятие	Интегральный показатель качественной устойчивости		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.
ЗАО «Эмпилс»	0,278	0,323	0,593
ОАО «НЗСП»	0,556	0,645	0,839
ПАО «Концерн Стирол»	0,248	0,325	0,465

Самые высокие значения интегрального показателя качественной устойчивости отмечаются на ОАО «НЗСП». ПАО «Концерн Стирол» имеет наименьшее значение, однако в 2017 г. наблюдается приемлемый уровень интегрального показателя. Кроме того, заметна устойчивая тенденция роста данного показателя.

После расчетов интегральных показателей экономической, социальной, экологической и качественной устойчивости, рассчитаем обобщенный показатель устойчивого развития на основе среднегеометрической из вышеперечисленных интегральных показателей. Результаты расчетов отразим в табл. 2.14.

Таблица 2.14 – Обобщенный показатель устойчивого развития

Предприятие	Обобщенный показатель устойчивого развития		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.
ЗАО «Эмпилс»	0,640	0,598	0,659
ОАО «НЗСП»	0,819	0,847	0,855
ПАО «Концерн Стирол»	0,426	0,504	0,497

Уровень устойчивого развития предприятий интерпретируется согласно шкале, представленной в табл. 2.9. Было определено, что наибольшую устойчивость имеет ОАО «НЗСП». За анализируемый период значение обобщенного показателя устойчивого развития на данном предприятии было наивысшим. Другие предприятия имеют более низкое значение показателя. ЗАО «Эмпилс» попало в зону среднеустойчивого, ПАО «Концерн Стирол» – в зону слабоустойчивого развития (рис. 2.18).

Проведенный анализ интегральной оценки устойчивости на ПАО «Концерн Стирол» выявил необходимость разработки управленческих решений, направленных на повышение уровня устойчивости развития.

В целях укрепления финансовой устойчивости необходимо пересмотреть всю финансовую политику, в том числе установление баланса активов, объемов производимой продукции, затрат на ее производство и реализацию, и повысить таким образом конкурентоспособность продук-

ции [158]. Предприятию необходимо построить оптимальную структуру баланса, позволяющую наглядно оценивать его потребности и наличие мощностей, а также финансовые задачи и результаты инвестирования средств, кроме того необходимо эффективно управлять производственными рисками.

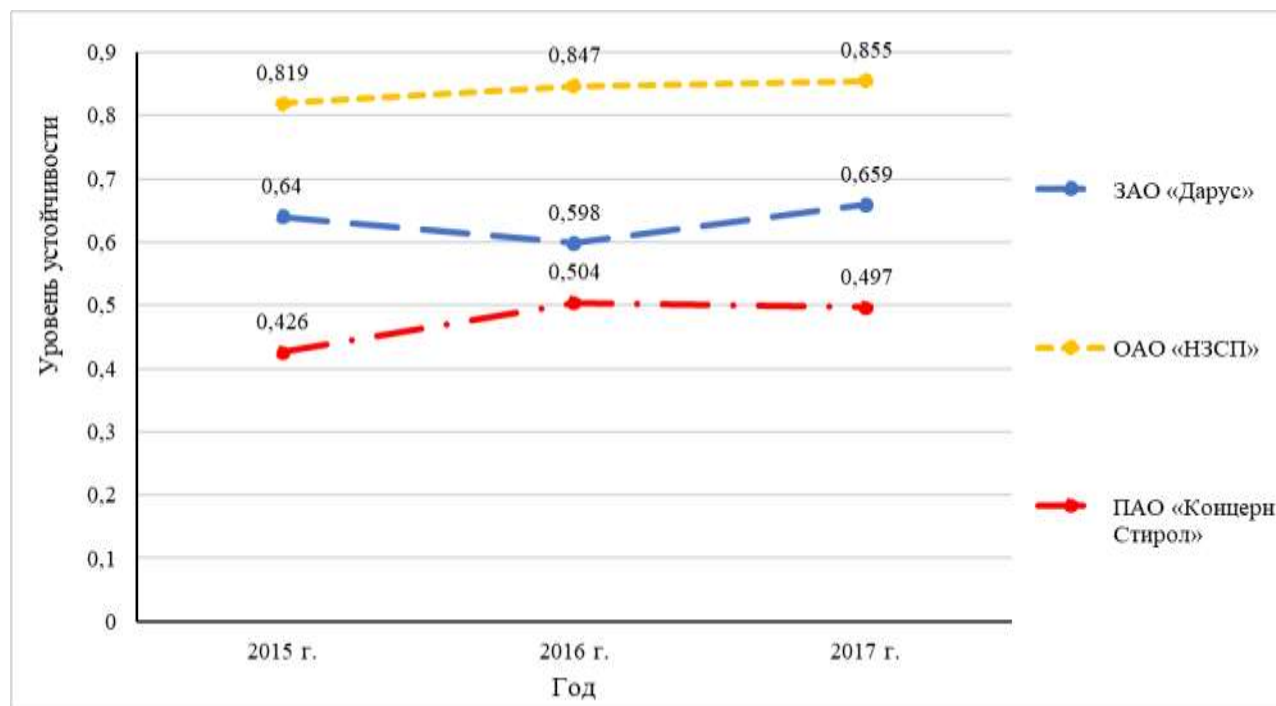


Рисунок 2.19 – Динамика обобщенного показателя устойчивого развития

Уровни рыночной, производственной и качественной устойчивости на анализируемом предприятии в настоящее время имеют приемлемое значение, следовательно, в данном направлении нет необходимости разработки направлений повышения их значений.

В целях повышения уровня инвестиционной устойчивости необходимы разработка и создание эффективной инвестиционной политики, а также следующие последовательные мероприятия:

- формирование отдельных направлений инвестиционной деятельности предприятия в соответствии с целями его устойчивого развития;
- исследование и учет условий внешней инвестиционной среды и конъюнктуры инвестиционного рынка;
- поиск отдельных объектов инвестирования и оценка их соответствия инвестиционной деятельности предприятия;
- обеспечение высокой эффективности инвестиций;
- обеспечение минимизации финансовых рисков и рисков ликвидности инвестиций;
- определение необходимого объема инвестиционных ресурсов и оптимизация структуры источников финансирования инвестиционных проектов;

– формирование и оценка инвестиционного портфеля предприятия, каждый объект инвестирования необходимо оптимизировать по соотношению уровня его доходности, инвестиционного риска и риска ликвидности;

– обеспечение путей реализации инвестиционных программ. Быстрое завершение инвестиционных проектов обеспечит ускорение устойчивого развития.

В рамках стабилизации технико-технологической устойчивости необходимо проведение мероприятий по обеспечению производства прогрессивной техникой, замене старых и изношенных основных производственных фондов новыми, по автоматизации элементов управления оборудованием, по повышению квалификации основных рабочих, по развитию их творческой активности. Однако в рамках формирования механизма устойчивого развития необходимо внедрять не новую технику и оборудование, а ресурсосберегающие технологии, не загрязняющие окружающую среду.

Внедрение ресурсосберегающих технологий обеспечит высокий экономический эффект, повысит уровень безопасности и поможет снизить загрязнение окружающей среды [159]. Применение данных технологий также способствует повышению производственной и экологической устойчивости.

Дополнительными направлениями повышения уровня экологической устойчивости являются:

– принятие экологической политики предприятия, основанной на анализе состояния деятельности по охране окружающей среды, необходимости выполнения требований законодательных и нормативных актов по охране окружающей среды, принятие мер по предотвращению экологических аварий и катастроф и др.;

– планирование работ по экологическому оздоровлению предприятия;

– разработка и внедрение системы экологического управления, включая выделение необходимых ресурсов, подготовку специалистов по управлению качеством окружающей среды и т. д.;

– контроль измерения и оценки производственной системы, определение характеристик и оценка состояния охраны окружающей среды;

– периодический анализ состояния системы экологического управления со стороны руководства предприятия и реализация мероприятий по совершенствованию системы;

– обеспечение минимизации экологических рисков.

В целом, для контроля уровня устойчивого развития ПАО «Концерн Стирол», в условиях нестабильной экономической и политической ситуации в регионе, необходимы исследование причин и условий возникновения и проявления рисков в деятельности предприятия, а также непрерывная диагностика всех областей деятельности предприятия, в том числе стратегической и оперативной областей рисков.

### РАЗДЕЛ 3

## УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

### 3.1 Роль управления инновационной деятельностью предприятия в обеспечении конкурентных преимуществ (Е. А. Шабельникова)

Обеспечение конкурентных преимуществ государства строится на экономическом развитии предприятий, которые, объединяясь в отрасли, образуют экономику всей страны. Инновации и инновационная деятельность занимают одно из главных мест в системе развития предприятий, определяя темпы, масштабы роста и структурных изменений. Цель и принципы государственной инновационной политики базируются на основе поддержки инновационной деятельности предприятий, развития инновационной инфраструктуры, а именно: обеспечении взаимодействия науки, образования, производства, финансово-кредитной сферы в развитии инновационной деятельности; эффективном использовании рыночных механизмов для содействия инновационной деятельности, поддержке предпринимательства в научно-производственной сфере; финансовой поддержке; осуществлении благоприятной кредитной, налоговой и таможенной политики в сфере инновационной деятельности; содействии развитию инновационной инфраструктуры; информационном обеспечении субъектов инновационной деятельности; подготовке кадров в сфере инновационной деятельности.

Как отмечает автор [160], целью государственного регулирования инновационной деятельности является создание определенных условий, которые обеспечивают нормальное функционирование экономики страны в целом и стабильное участие субъектов предпринимательства в международном разделении труда.

При этом статистические данные и опыт предприятий демонстрируют снижение экономических показателей и их конкурентоспособность даже при активном внедрении инноваций. Именно это характеризует необходимость исследований в области инновационной деятельности субъектов хозяйствования и определяет актуальность повышения эффективности инновационного менеджмента. Инновационный менеджмент является одной из разновидностей функционального управления, непосредственным объектом которого выступают процессы реализации достижений научно-технического прогресса.

Управление инновационными процессами в последнее время рассматривается как важная составляющая теории и практики управления и организации производства, что в свою очередь привлекает внимание многих отечественных и зарубежных исследователей среди которых,

В. И. Вернадский, Д. А. Ендовицкий, Д. И. Кокурин, Н. И. Лапин, С. В. Шухардин, А. К. Казанцев, Л. Э. Миндели, Л. Н. Оголева, С. Д. Ильенкова, А. Н. Авдулов, П. И. Вахрин и др.

Вопросы повышения эффективности организации производства в условиях перехода к рынку нашли отражения в научных трудах отечественных учёных, в частности, П. Н. Завлина, А. А. Трифиловой, В. Д. Грибова, А. В. Пилипенко, Р. А. Фатхутдинова и др.

Среди зарубежных трудов по инновационному менеджменту можно отметить работы Т. Бернса, П. Друкера, Ф. Котлера, И. Шумпетера, Ф. Тейлора и др.

Однако существует целый ряд вопросов и проблем ими порожденных, которые до настоящего момента не получили должного решения. Несмотря на наличие достаточно большого количества научных работ и определённый опыт в различных отраслях народного хозяйства, можно отметить недостаточность теоретических и методологических исследований, ориентированных на построение системы управления инновациями на уровне предприятия.

Инновационный менеджмент в общем виде определяется авторами [160] как сложный механизм действия управляющей системы, которая создает для инновационного процесса и инновационной деятельности благоприятные условия и возможности для развития и достижения эффективных результатов. Автор акцентирует внимание на взаимосвязи развития инновационного управления по росту производительности труда предприятий и конкурентоспособности государства в целом.

Инновационный менеджмент нацелен на обеспечение эффективного функционирования инновационного процесса в рамках предприятия, с целью создания возможности его конкурентоспособности на рынке в долгосрочной перспективе [161]. При этом критериями эффективности инновационных процессов являются экономические показатели. Такими показателями выступают прибыль и доходность инноваций, которые должны восприниматься не как цель, а как важное условие и результат осуществления инновационной деятельности – создание новых продуктов, технологий, услуг, которые влияют на уровень жизни общества [161].

Инновационное развитие предприятий и конкурентоспособность государства имеют двустороннюю взаимосвязь. Т. е. как работа предприятия составляет деятельность всего государства, так и действия государства влияют на работоспособность субъекта хозяйствования. Как отмечает автор [161], главная цель государственной политики состоит из следующих компонентов: экономический рост, полная занятость, экономическая эффективность, справедливое распределение доходов и прочее, что в первую очередь связано с эффективностью работы отдельных предприятий. При этом эффективность работы любой сферы деятельности субъекта хозяй-

ствования зависит как от работы самого предприятия, так и от действий государства в развитии данного направления. Действия государства определяются посредством методов государственного регулирования инновационной деятельности. Авторы выделяют следующие методы: законы и законодательные акты; объемы и источники инвестирования инноваций; ассигнования и дотации из Государственного и местных бюджетов; нормы и нормативы; ценообразование; ставки налогов и льготы по налогообложению; проценты за кредит и государственные гарантии; государственные заказы и закупки; таможенные пошлины и таможенные налоги; лицензии и квоты; поддержка инфраструктуры образований [161]. Что касается обратного влияния инновационной деятельности предприятий на конкурентоспособность государства, то необходимым условием эффективной работы субъектов хозяйствования является определение и создание механизма управления инновационной деятельностью предприятий.

Определение инновационного менеджмента как системы управления состоит из двух подсистем: субъекта управления и объекта управления, которые поддерживаются многими авторами [162; 163]. Возникновение, развитие и современное состояние инновационного менеджмента во многом зависит от развития эволюционных положений и концепций. Специалисты выделяют четыре относительно самостоятельных этапа развития инновационного менеджмента: факторный подход, функциональная концепция, системный и ситуационный подходы [162]. Для развития исследования теоретических основ организационных нововведений в системе инновационной деятельности на предприятии, в рамках каждого из выделенных подходов, необходимо провести анализ основных эволюционных этапов развития инновационного менеджмента.

Итак, факторный подход развития инновационного менеджмента характеризуется глубокими исследованиями и практическими разработками в области научно-практического потенциала, его оценки и прогнозирования развития. Главными факторами развития производственного потенциала предприятий были научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. Научные кадры, материально-техническая база, научное оборудование и информационные фонды составляли факторы научно-технического потенциала предприятий [162]. Управление инновационными процессами базируется на использовании статистических факторных моделей, нормировании трудоемкости, материало- и фондоемкости НИОКР [163].

Функциональный подход рассматривает инновационный менеджмент как совокупность управленческих функций и процессов принятия управленческих решений [162]. Согласно функционального подхода, в системе функций инновационного менеджмента специалисты выделяют две основные группы: предметные функции, которые отражают содержание

основных стадий процесса управления инновационной деятельностью (формирование целей, планирование, организация, контроль и анализ), и функции обеспечения, которые включают управленческие процессы и инструменты, способствующие эффективному осуществлению предметных функций управления инновационными процессами на предприятии [162]. Выполнение функций обеспечения связано с выработкой управленческих решений. Функциональный подход базируется на рациональном разделении труда в управлении инновациями, специализации управленческих звеньев и оптимизации каждого принимаемого управленческого решения [162]. В рамках функциональной концепции наибольшее развитие получили экономико-математическое моделирование инновационных процессов, использование методов сетевого планирования, оптимизационных моделей [163].

В рамках системного подхода динамически учитывается большое количество факторов, влияющих на управленческие решения, и рассматривается их взаимосвязь с внутренними и внешними тенденциями развития инновационной среды. Системный подход характеризует влияние управленческих нововведений на инновационные процессы научно-технического характера и анализ их взаимодействия, что выступает одной из важнейших задач исследования процессов реализации научно-технических достижений [162].

Характерными чертами ситуационного подхода являются: систематизация наиболее вероятных вариантов реализации инновационного процесса; анализ внутренних и внешних факторов, определяющих успех инновации; выработка управленческих решений, оптимальных для конкретной инновационной ситуации [163]. Использование ситуационного подхода основано на альтернативности достижения одной и той же цели во время принятия и реализации управленческого решения с учетом непредвиденных обстоятельств [163]. Сравнительный анализ рассмотренных выше подходов представлен ниже (табл. 3.1).

Таким образом, современный этап развития инновационного менеджмента выступает основой для активного развития инновационного потенциала и инновационной деятельности. Как уже отмечалось ранее, процесс управления инновационной деятельностью на предприятии предполагает продвижение систем и процедур субъекта хозяйствования до определенного желаемого состояния, выраженного инновационной целью. Совокупность особенностей и проблем развития инновационной деятельности обуславливает необходимость разработки комплексного механизма управления инновационной деятельностью предприятия, направленного на повышение эффективности управления путем более совершенного и комплексного выполнения его функций.

Таблица 3.1 – Сравнительный анализ развития этапов инновационного менеджмента [162, 163]

Этапы развития	Характеристика подхода	Модели и методы, которые используются в подходе	Положительные черты и результаты
Факторный подход	Рассмотрение научных кадров, материально-технической базы, научного оборудования и информационных фондов как важных факторов развития экономического потенциала промышленных предприятий	Статистические факторные модели, построенные на основе корреляционных и регрессионных зависимостей. Использование преимущественно экстенсивных рычагов развития, связанных с количественным расширением научно-технической сферы	Проведение глубоких исследований и практических разработок в области оценки и прогнозирования научно-технического потенциала
Функциональный подход	Рассмотрение инновационного менеджмента как совокупности управленческих функций и процессов принятия управленческих решений, рациональное распределение труда в управлении инновациями	Экономико-математические модели процессов принятия решений по функциям управления: оптимизационные модели и сетевые методы планирования, модели оптимизации организационной структуры	Тщательное регламентирование процедурных аспектов управления инновациями на основе специальных положений об отделах и службах, должностных инструкций, делегирование полномочий и обязанностей
Системный подход	Изучение инноваций как целостных объектов или систем, находящихся в иерархической соподчиненности и взаимодействии; выявление внутренних и внешних факторов или условий, определяющих структуру и направление развития систем	Рассмотрение предприятия как сложной организационной системы, состоящей из совокупности взаимообусловленных элементов с учетом эндогенных и экзогенных факторов.	Динамический учет большого количества факторов, влияющих на принятие решений в инновационном менеджменте
Ситуационный подход	Синтез достижений факторного, функционального, системного подходов при анализе конкретных инновационных ситуаций	Принятие и реализация управленческих решений с учетом непредвиденных обстоятельств	Разработка рекомендаций по применению конкретных методов для принятия решений в конкретных ситуациях



Для более широкого понимания развития инновационной деятельности предприятий необходимо определение связи между предприятиями и существующими внешними и внутренними партнерами, определение субъектов инновационной деятельности. С одной стороны, инновации поддерживают развитие региона, а с другой – в создании конкурентного преимущества региона все более значимыми становятся действия государства по стимулированию инновационной деятельности предприятий [164].

Итак, главными субъектами развития инновационной деятельности предприятий выступают: государство (субсидии, гранты, фонды, нормативно-правовая база), поставщики-производители средств производства (материально-техническое обеспечение производственного процесса), исследовательские и образовательные институты (результаты НИОКР, подготовка кадров, аутсорсинг НИОКР), субподрядчики (знания, ноу-хау), конкуренты (установление отраслевых стандартов, совместное инвестирование разработок), консультанты (разработка инновационных проектов, финансовые, страховые, юридические услуги), покупатели (определение новых условий рынка, генерирование идей), посредники (выявления изменений в спросе, сбор информации о действиях конкурентов, содействие в коммерциализации инновации) [164].

Как отмечает автор, [164] эффективность управления инновационной деятельностью на предприятиях зависит от последовательного и взвешенного анализа функций каждого отдела предприятия, который принимает участие в данном инновационном цикле. Автор делает акцент на возникновении функционального конфликта между подразделениями. Так, в инновационной деятельности промышленного предприятия участвуют отдел НИОКР, который занимается разработкой инновационного продукта, отдел маркетинга, главной задачей которого является определение прогноза продаж продукта, отдел логистики, который занимается продвижением продукта на рынок и отдел финансов, который определяет бюджетирование. Для нивелирования возможности возникновения конфликтов, необходимо определить взаимосвязь подразделений через их функции. Главными функциями отдела НИОКР являются определение проекта продукции, технологического проектирования и обозначения потребности в средствах. Функции отдела маркетинга: определение потребностей заказчика, потребностей в средствах и разработка прогноза продаж. Функции отдела логистики: определение производственных и логистических процессов, потребности в средствах и предоставление информации о существующих запасах. Функции отдела финансов – это создание бизнес-планов и бюджетирование необходимых процессов [164]. Как видно из перечисленных функций, работа отделов характеризуется взаимодействием и слаженностью, что позволяет сократить количество конфлик-

тов в инновационной деятельности предприятий. Того же мнения придерживаются и другие авторы [165], которые составляющими инновационной деятельности считают маркетинговую политику, политику в области НИОКР, политику структурных изменений, техническую политику, инвестиционную политику.

Отсюда вытекает необходимость определения принципов инновационной политики предприятия – нормы, правила поведения, устанавливающие взаимосвязь между развитием предприятия и направлениями его инновационной деятельности [165]. Главные принципы: преобладание стратегической направленности, ориентация на потребности рынка, целенаправленность, комплексность, планомерность, информационная обеспеченность.

Ильяшенко С. М. [166] считает, что предприятие, которое стало на инновационный путь развития, должно функционировать согласно следующим принципам:

- адаптивности – стремление к поддержанию определенного баланса внешних и внутренних возможностей развития;

- динамичности – динамическое приведение в соответствие целей и побудительных мотивов (стимулов) деятельности предприятия;

- самоорганизация – самостоятельное обеспечение поддержания условий функционирования, то есть самоподдержка обмена ресурсами (информационными, материальными, финансовыми) между элементами производственно-сбытовой системы предприятия, а также между предприятием и внешней средой;

- саморегуляции – корректировка системы управления производственно-сбытовой деятельностью предприятия в соответствии с изменениями условий функционирования;

- саморазвития – самостоятельное обеспечение условий длительного выживания и развития.

Для формирования механизма управления инновационной деятельностью, выделение факторов, влияющих на инновационную деятельность, является важным этапом. Итак, факторы влияния на инновационную деятельность – технико-экономические, организационно-управленческие, юридические, социально-психологические [165].

По мнению многих авторов [166–168], управление инновационной деятельностью предприятий осуществляется на нескольких уровнях: государство, регион, отрасль, предприятие. Первые три составляют макроуровень, последний – микроуровень. Макроуровень управления включает элементы регулирующих механизмов. Автор [166] выделяет следующие механизмы управления инновационной деятельностью предприятий: экономическое стимулирование (система налогов, поощрение развития науки

и техники, экологическое регулирование, поощрение инвестиций и инноваций, система кредитования); планирование (формирование госзаказов, реструктуризация экономики, планирование, развитие территории); правовые механизмы (правовое регламентирование, административные санкции, система стандартов); социальное регулирование (общественные движения, демократические институты); политическое регулирование (политические права и гарантии); административные механизмы (лицензирование, нормирование, антимонопольное регулирование, контроль и др.).

Инновационная деятельность имеет все шансы на успех при условии наличия трех главных составляющих: производственно-сбытовой потенциал (финансовая, кадровая, технологическая, маркетинговая и организационно-управленческая составляющие), рыночный потенциал (маркетинговая, потребительская, конкурентная, инфраструктурная составляющие), инновационный потенциал (интеллектуальная, информационная, интерфейсная и научно-исследовательская составляющие) [169].

Следовательно, управление инновационной деятельностью – это деятельность, которая предусматривает планирование, организацию, руководство, мотивацию и контроль в отношении объекта управления путем разработки и применения системы стратегий, и которая направлена на достижение поставленной цели [165]. Управление инновационной деятельностью (в широком смысле) – это профессиональная деятельность, основанная на использовании современных научных знаний, навыков, методов, средств и технологий и ориентированная на получение эффективных результатов в осуществлении целенаправленных изменений [162].

Необходимость разработки механизма управления инновационной деятельностью предприятий обуславливается необходимостью определения инновационного процесса с двух сторон. С одной – механизм должен отражать систему взглядов и способов рассмотрения инноваций как процесса, а с другой – должен быть направлен на определение системы управления этим процессом. Целью функционирования механизма управления нововведениями выступает создание условий для реализации инноваций, которые обеспечивают оптимальное использование ресурсов предприятия [162]. Одним из главных условий выполнения данной цели является взаимодействие и слаженность работы между структурными подразделениями предприятия, о чем говорилось ранее. То есть, управленческое влияние в данном механизме направлено на повышение эффективности и результативности инновационного процесса, которое осуществляется внутри организации. При этом результативность измеряет степень достигаемости инновационных целей, то есть отражает внешнее действие организационных нововведений, а эффективность – наилучшее использование ресурсов и оптимизацию процессов по ходу внедрения нововведений, внутренние процессы и взаимодействия.

Формирование механизма управления инновационной деятельностью невозможно представить без главной структурной части процесса менеджмента – функции управления. Среди авторов не существует четкого единого подхода к определению перечня функций управления и их иерархичности. Много отечественных и зарубежных специалистов придерживаются кардинально разных точек зрения в этом вопросе, однако практически все согласны с перечнем главных и несомненных функций процесса управления. К ним относят [168]:

– прогнозирование – научно обоснованное заключение относительно вероятного состояния объекта в будущем, альтернативных путей и сроках его существования. Цель прогнозирования – получение научно обоснованных вариантов развития показателей качества, элементов затрат и других показателей, используемых при разработке стратегических планов и проведении научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, а также при развитии всей системы менеджмента;

– планирование – стадия процесса управления, на которой определяются цели и задачи деятельности, разрабатываются необходимые для этого методы и средства их решения, наиболее эффективные в конкретных условиях. В отличие от прогноза, план включает определенные сроки и характеристики объекта. Для плановых разработок используется наиболее рациональный прогнозный вариант;

– организация – формирование структуры организации и ее обеспечение всеми ресурсами, необходимыми для нормальной работы, то есть создания реальных условий для достижения запланированных целей. Организации формируют структуру управления, исходя из собственных потребностей. Главное место здесь отводится кадровым вопросам (работа с персоналом, развитие стратегического и экономического мышления руководителей, поддержка работников, склонных к творчеству и нововведениям и др.);

– мотивация – это деятельность, направленная на активизацию работников и стимулирование их работоспособности для выполнения целей, определенных в планах. В рамках данной функции должно выполняться воздействие на факторы результативной работы членов трудового коллектива;

– учет – функция инновационного менеджмента по фиксации времени, расходу ресурсов, параметров системы менеджмента. Основные требования к учету: обеспечение полноты; динамичности, т. е. учет параметров в динамике и использование результатов учета для анализа; системности, т. е. учет показателей системы менеджмента и ее внешней среды; автоматизация на основе компьютерной техники; использование результатов в стимулировании качественного труда;

– контроль – функция менеджмента по обеспечению выполнения планов, программ, документов, реализующих управленческие решения. Функция контроля состоит из четырех стадий: мониторинг и анализ результатов; сравнение достигнутых результатов с запланированными и выявление отклонений; прогнозирование последствий ситуаций; корректировка действий;

– анализ – функция разложения целого на элементы и последующее установление взаимодействия между ними с целью повышения качества прогнозирования, планирования и реализации решения по развитию объекта. Основные методы анализа: метод сравнения, факторный анализ, индексный метод, графический метод, функционально-стоимостной анализ, экономико-математические методы;

– координация – центральная функция процесса управления, обеспечивающая его бесперебойность и непрерывность. Главная задача – достижение согласованности в работе всех элементов организации путем установления коммуникаций между ними.

Следовательно, создание механизма управления инновационной деятельностью поможет не только раскрыть взаимосвязь между основной целью и функциями управления на предприятии, но и сможет показать уровень конкурентоспособности субъекта хозяйствования, который оказывает непосредственное влияние на конкурентоспособность государства. Механизм управления инновационной деятельностью предприятий изображен на рис. 3.1.

Механизм представлен двумя уровнями управления – макро- и микроуровнем. Государство, регион, отрасль, которые в данном случае составляют макроуровень и влияют на предприятие, как представителя микроуровня с помощью механизмов государственного регулирования: правовых, административных, социальных, политических, экономических и механизма планирования. Как видно из рисунка, эта связь имеет двухстороннее влияние.

Организация инновационной деятельности на предприятии, представленная на рис. 3.1, усовершенствована. Главной целью данного механизма является создание условий для реализации инноваций, которые обеспечивают оптимальное использование ресурсов предприятия. Выполнение поставленной цели, в свою очередь, невозможно без слаженной и взаимообусловленной работы всех подразделений субъекта хозяйствования, которые принимают участие в создании и реализации инноваций. Это отдел научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, маркетинга, логистики, финансирования, производства.

Главные принципы и составляющие инновационной деятельности, представленные на рис. 3.1, помогают сформировать более полное



Рисунок 3.1 – Механизм управления инновационной деятельностью предприятий

представление о протекании инновационных процессов на предприятиях и перейти к рассмотрению важной составной части менеджмента – функции управления. Перманентное совершенствование данных теоретических функций в практической деятельности субъектов хозяйствования должно проводиться с учетом всех особенностей деятельности подразделений предприятий и постоянно совершенствоваться на практике. То есть главной конечной точкой данного механизма является направленность всей работы предприятия в сфере инновационной деятельности на слаженность и взаимообусловленность. Важными действиями в данном направлении является взаимодействие всех структурных подразделений с учетом и совершенствованием на практике всех функций управления. Так, при более детальном рассмотрении, совершенствование функций менеджмента с их привязкой к деятельности отделов предприятия, может иметь следующий вид: функция прогнозирования – предвидения будущего состояния предмета или явления на основе анализа его прошлого и настоящего; планирование – оптимальное распределение ресурсов для достижения поставленной цели; организация – обеспечение четкости в структуризации системы управления; мотивация – улучшение стимулирования инвесторов и работников предприятия; учет – обеспечение сплошного и динамического учета; контроль – обеспечение своевременного и комплексного учета на предприятии; анализ – повышение объективности анализа на основе современных методик; координация – согласованность работы всех звеньев системы управления.

Обеспечение конкурентных преимуществ строится на экономическом развитии предприятий, которые объединяясь в отрасли, составляют экономику всей страны. Инновационное развитие предприятий и конкурентоспособность государства имеют взаимообусловленную связь. Исторический экскурс возникновения, развития и современного состояния инновационного менеджмента во многом зависит от развития эволюционных положений и концепций. Специалисты выделяют четыре относительно самостоятельных этапа развития инновационного менеджмента: факторный подход, функциональная концепция, системный и ситуационный подход.

Для наглядного изображения отношений между государством и предприятием возникает необходимость создания механизма управления инновационной деятельностью субъектов хозяйствования, который заключается в сочетании макроуровня и микроуровня управления инновационной деятельностью предприятия. Макроуровень представлен правовыми и административными механизмами, социальным и политическим регулированием, экономическим стимулированием и планированием. В свою очередь, предприятия имеют в своем распоряжении отделы, выполняющие функции управления и придерживаются принципов инновацион-

ной деятельности. Современный этап развития инновационного менеджмента создает собой основу для активного развития инновационного потенциала и инновационной деятельности. Совокупность особенностей и проблем развития инновационной деятельности обуславливает необходимость повышения эффективности управления, путем более совершенного и комплексного выполнения его функций. В результате, слаженный механизм управления инновационной деятельностью предприятий способствует повышению инновационной активности, развитию и улучшению результативности работы предприятия в целом.

Важнейшей проблемой, которая возникает в ходе реализации различных инноваций и зачастую снижает эффективность управления нововведениями, является некачественное выполнение одной или нескольких управленческих функций, а также неготовность предприятия к внедрению той или иной инновации. Предложенный механизм управления инновационной деятельностью субъектов хозяйствования ставит перед собой цель, суть которой заключается в создании условий для реализации инноваций, которые обеспечат оптимальное использование ресурсов предприятия.

### **3.2 Определение факторов и предпосылок повышения инновационно-инвестиционной привлекательности предприятий (И. Ю. Гайдай, Р. Ф. Гайдай, В. В. Коржова)**

Главная задача, которая стоит перед инвестором – выбор объекта инвестирования, который имеет перспективы развития и позволит обеспечить наивысшую эффективность инвестиций. В свою очередь, предприятие проявляет инициативу и стремится найти инвестора, что необходимо для технического и технологического обновления производства, улучшение качества продукции, повышение конкурентоспособности предприятия и его продукции, внедрение эффективной организации труда, решения социальных проблем и др. Решение этих задач обуславливает появление такой экономической категории, как «инновационно-инвестиционная привлекательность предприятия».

Категория «инновационно-инвестиционная привлекательность предприятия» в экономической литературе появилась сравнительно недавно и практически сразу же получила широкое распространение. Анализ публикаций авторов А. А. Тафеевой, Н. А. Ахмедова, В. В. Карачаровского и др. [170–172] позволяет сделать вывод, что в научной литературе не сформировано однозначного толкования этого понятия, а освещаются различные его аспекты. Следует отметить, что хотя определение этой научной категории у различных авторов отличается, в то же время они существенно дополняют друг друга и сводятся к следующему: инновационно-инвестиционная привлекательность – это экономическая категория,



характеризующая совокупность макро- и микро-факторов, которая обуславливает поведение инвестора (акционера) и получателя инвестиций, имеющего совокупность эффективных инновационных проектов.

Инновационно-инвестиционная привлекательность предприятия формируется на разных уровнях, а именно: на уровне государства, региона, отрасли и непосредственно предприятия. При этом очевидно, что все уровни имеют иерархическую структуру и взаимосвязаны между собой (рис. 3.2).

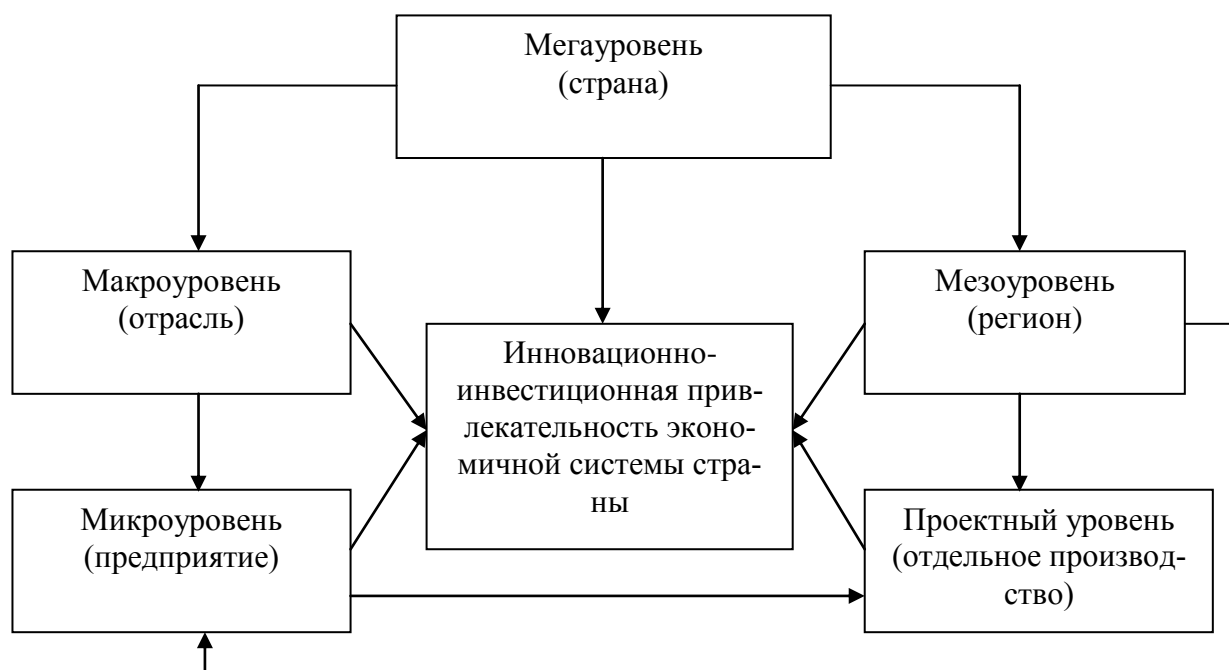


Рисунок 3.2 – Многоуровневая модель инновационно-инвестиционной привлекательности

Принимая решение о вложении капитала в тот или иной объект, инвестор рассматривает инновационно-инвестиционную привлекательность комплексно. Инвестору необходимо учитывать обеспечение высокой привлекательности на всех этапах решений, от выбора страны-реципиента – до определения конкретного проекта [173].

Факторы формирования инновационно-инвестиционной привлекательности предприятия на мегауровне представлены на рис. 3.3 [174].

Как видно из рис. 3.3, формирование факторов инновационно-инвестиционной привлекательности предприятия на уровне государства происходит в политико-правовой, экономической, социально-экологической и технической средах. Что касается политико-правовой среды нашей страны, то она является нестабильной из-за вероятности смены власти и политических сил, а также из-за существенных противоречий в законодательстве. Экономическая среда характеризуется высоким

темпом инфляции, несовершенной налоговой системой, низкой платежеспособностью внутреннего рынка и тенезацией экономики. Однако следует отметить наличие разнообразных сырьевых ресурсов и развитие финансово-кредитной системы. Социально-экологическая и техническая среда имеет неудовлетворительное состояние, в первую очередь это касается последствий военных действий и экологической ситуации.

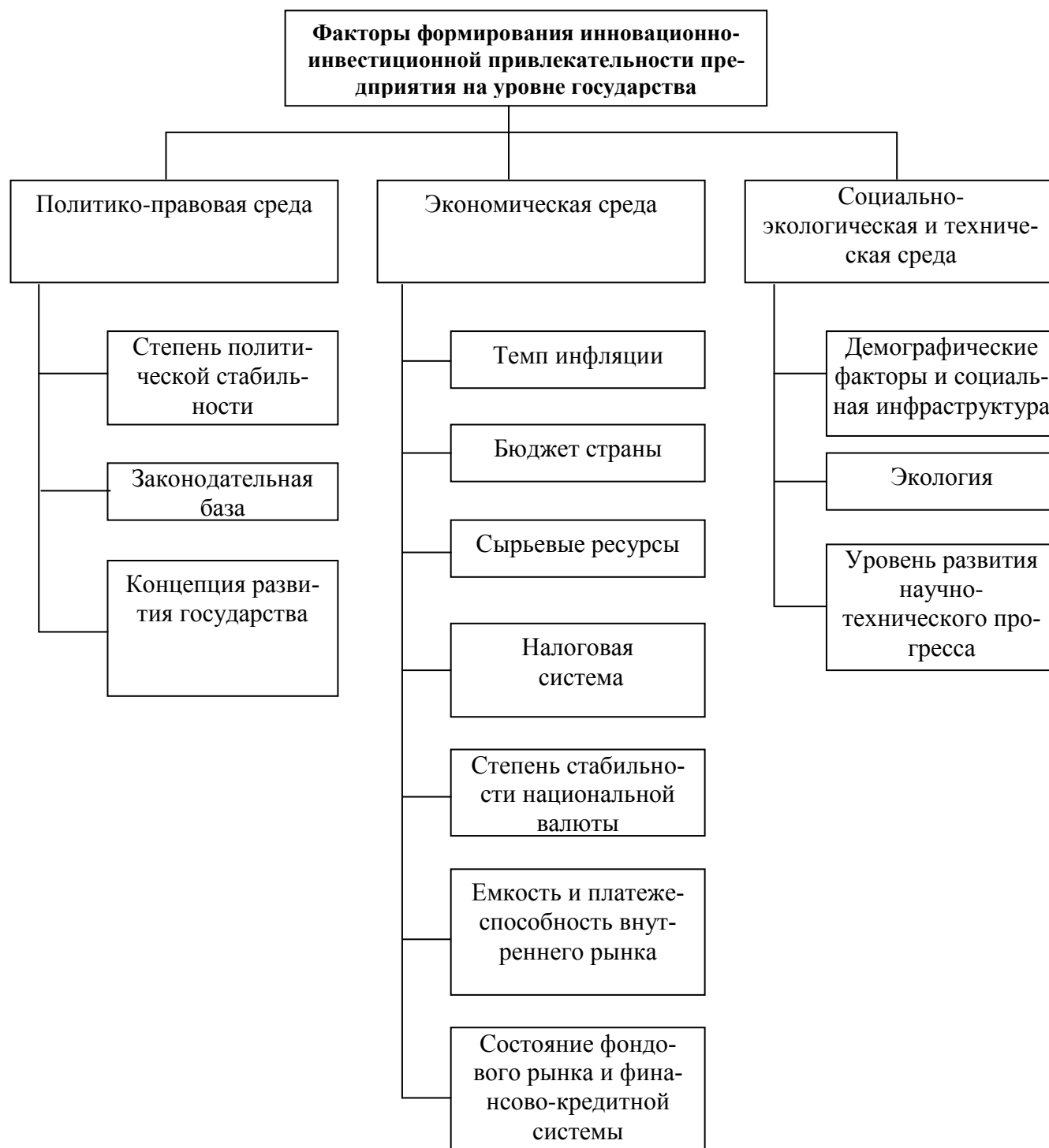


Рисунок 3.3 – Факторы формирования инновационно-инвестиционной привлекательности предприятия на уровне государства

Факторы формирования инновационно-инвестиционной привлекательности предприятия на уровне региона представлены на рис. 3.4 [174]. Как видно, формирование факторов инновационно-инвестиционной привлекательности предприятия на уровне региона происходит по направлениям: развитость инвестиционной инфраструктуры, структура рисков, демографическая структура, экономическая развитость региона. Определение отдельных показателей по рассмотренным направлениям имеет свои особенности, что объясняется спецификой условий разных регионов страны. Но среди основных обобщающих показателей, характеризующих уровень развитости региона, необходимо отметить размер инвестиций в основной капитал и валовую добавленную стоимость.

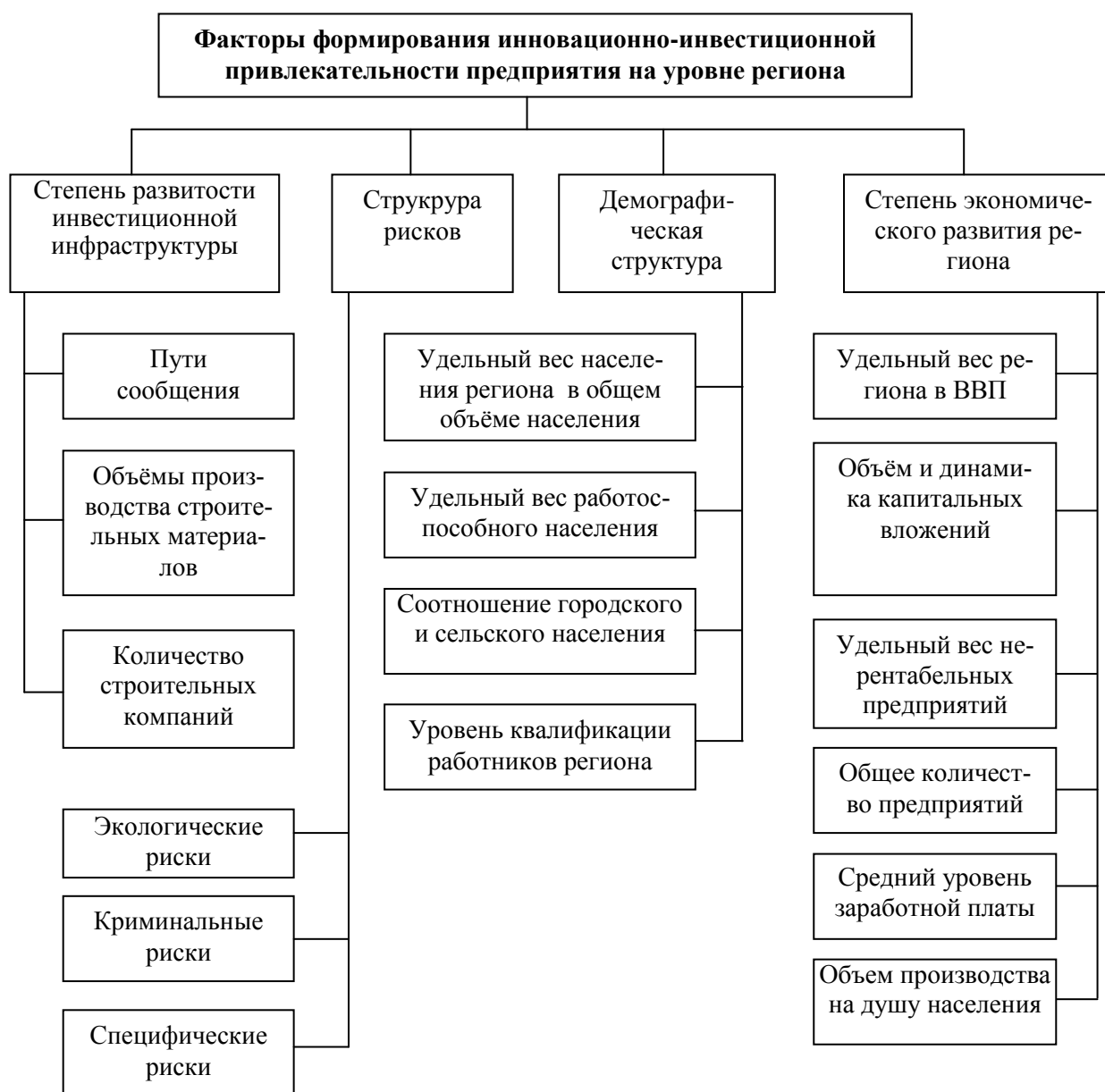


Рисунок 3.4 – Факторы формирования инновационно-инвестиционной привлекательности предприятия на уровне региона

Факторы формирования инновационно-инвестиционной привлекательности предприятия на уровне отрасли представлены на рис. 3.5 [174].



Рисунок 3.5 – Факторы формирования инновационно-инвестиционной привлекательности предприятия на уровне отрасли

Как видно из рис. 3.5, факторами формирования инновационно-инвестиционной привлекательности предприятия на уровне отрасли выступают следующие: размер и потенциал рынка, конкуренция, барьеры входа и выхода из отрасли, взаимоотношения с поставщиками, технологические и социальные факторы.

Формирование и повышение инновационно-инвестиционной привлекательности предприятия на региональном и отраслевом уровнях и на уровне конкретного предприятия представлены на рис. 3.6 [174].

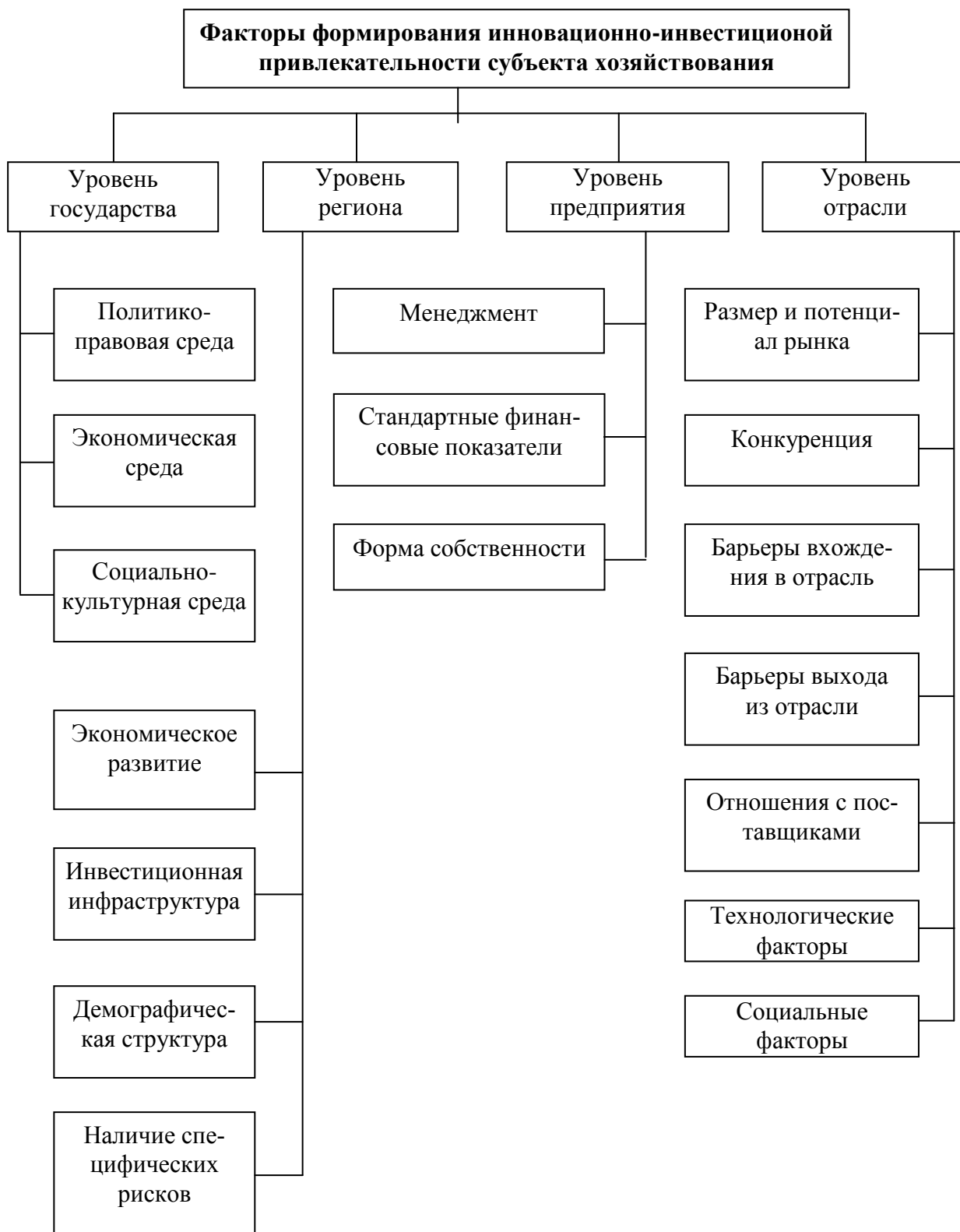


Рисунок 3.6 – Факторы и уровни формирования инновационно-инвестиционной привлекательности предприятия

Выявление уровней инновационно-инвестиционной привлекательности предприятия в значительной мере облегчает выявление резервов ее повышения. Повышению инновационно-инвестиционной привлекательности предприятия можно способствовать с двух сторон. Первый путь –

со стороны государства и международных организаций. Это содействие направлено на изменение показателей, характеризующих привлекательность государства, регионов и отраслей. Второй путь – со стороны предприятия, которое прямо влиять может только на собственную привлекательность [174].

Следует отметить, что инновационно-инвестиционная привлекательность окружающей для предприятия среды (региона, отрасли, страны) имеет опосредованное влияние на инновационно-инвестиционную привлекательность предприятия, во-первых, потому, что предприятие - это открытая система. Во-вторых, внешние факторы имеют универсальный характер и играют для потенциальных инвесторов не менее важную роль, чем конкретный объект инвестирования. Оценка инновационно-инвестиционной привлекательности на рассматриваемых уровнях – это первый этап прогнозирования и планирования мероприятий по привлечению ресурсов и повышению привлекательности объектов вложения на всех уровнях. Таким образом, от состояния привлекательности предприятия зависит отраслевая и региональная направленность его инновационно-инвестиционной деятельности.

Все факторы влияния на инновационно-инвестиционную привлекательность разделяются на две группы: факторы косвенного воздействия и факторы непосредственного влияния. К первой группе относятся факторы, которые не подвергаются воздействию отдельного предприятия, на них можно воздействовать только на государственном уровне. Ко второй группе относятся факторы, на которые предприятие может влиять и изменять их показатели, характеристики и т. д. (табл. 3.2) [173].

Таблица 3.2 – Факторы влияния на инновационно-инвестиционную привлекательность предприятия

Факторы опосредованного влияния	Факторы прямого влияния
Отраслевая принадлежность; географическое место расположения; наличие и доступность природных ресурсов; экологическая ситуация; культура и образование населения; экономическая стабильность; социально-политическая стабильность; нормативно-правое поле сферы деятельности государства; информационное поле; льготы для инвесторов; развитая инфраструктура; степень экономической свободы предприятий; положение на мировом рынке; наличие органов, контролирующих инвестиционный процесс; темп инфляции; возможность экспортировать продукцию; уровень доходов населения; конкуренция в отрасли	Производственная программа; маркетинговая деятельность; управленческий учет и контроллинг; кадровый потенциал; юридическая деятельность; технология производства; наличие плана стратегического развития; конкурентоспособность; уникальность объекта; длительность инвестиционной программы; платежная дисциплина; размер затрат; состояние имущества и финансовых ресурсов; структура капитала

Для предприятия наиболее интересны факторы непосредственного (прямого) влияния, именно благодаря им оно самостоятельно может влиять на свою инновационно-инвестиционную привлекательность. Именно они несут основной импульс по отношению к потенциальному инвестору. В практике инвестирования существует немало примеров, когда, несмотря на не совсем привлекательное внешнее окружение, инвесторы отдавали предпочтение тем предприятиям, которые хорошо зарекомендовали себя с точки зрения уровня их финансового состояния, производственного потенциала, качества системы управления и т. д.

Определив факторы, влияющие на инновационно-инвестиционную привлекательность предприятий, можно выделить основные группы организационно-экономических предпосылок для ее повышения (рис. 3.7).

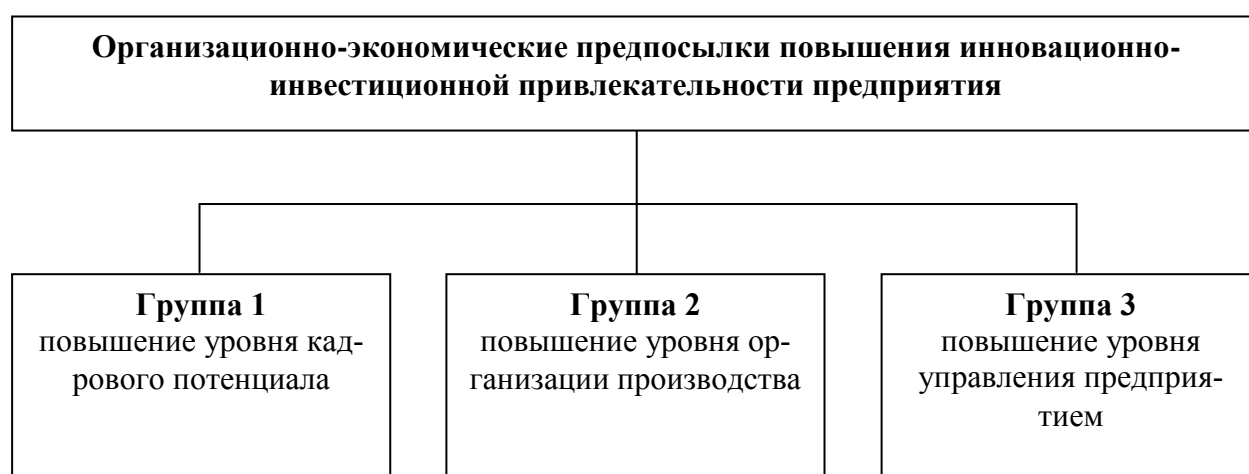


Рисунок 3.7 – Основные группы организационно-экономических предпосылок повышения инновационно-инвестиционной привлекательности предприятий

Итак, к основным группам организационно-экономических предпосылок повышения инновационно-инвестиционной привлекательности предприятий можно отнести следующие элементы:

По группе 1 (повышение уровня кадрового потенциала): профессионально-квалификационный уровень работников, сбалансированные численность и структура работников, моральный, мотивационный и творческий потенциалы работников, организационные параметры групповой динамики и др.;

По группе 2 (повышение уровня организации производства): специализация, организация подразделений и служб, разделение и кооперация труда, сферы совмещения профессий и функций, условия труда, оперативное управление производственным процессом и др.;

По группе 3 (повышение уровня управления) профессиональный уровень управленцев, наличие стратегии развития, эффективность исполь-

зования основных фондов, эффективность использования оборотных средств, качество управления кредиторской и дебиторской задолженностью, управление прибылью, управление качеством, управление ценообразованием на продукцию предприятия, управление маркетингом и др.

Таким образом, необходимо отметить, что проблема повышения инновационно-инвестиционной привлекательности предприятий может быть решена только после определения всех факторов и предпосылок, влияющих на ее уровень как извне, то есть со стороны государства, региона и отрасли, так и изнутри, со стороны самого предприятия. Рассмотренные факторы инновационно-инвестиционной привлекательности позволяют всесторонне охарактеризовать рассматриваемое экономическое понятие, исследовать и получить адекватные результаты для разработки рекомендаций по повышению заинтересованности инвесторов вкладывать средства в предприятия, развивать их инновационный потенциал.

### **3.3 Теоретико-методические аспекты формирования адаптивного механизма управления деловой репутацией организации (А. З. Коробкин, В. Н. Дорошко)**

В современном мире понятие «репутация» широко используется в деловом лингвистическом, экономическом и юридическом оборотах, что обусловило появление «профессиональных акцентов» – субъективного умаления одной из сторон рассматриваемого явления и/или преувеличения важности другой стороны. Это вызвано интересом сторон, которые подпадают под влияние исследуемого объекта, а также особенностями социально-экономической среды реализации этих интересов.

Само общество – это сложная система нелинейных отношений между отдельными индивидами, а следовательно, действия каждого из них вызывают некоторую реакцию связанных с ним других индивидов и формируют у сторон отношений мнение о характере и результате сопряжения интересов, которое может быть разовым (разовый акт коммуникации) или устойчивым (множественность повторяющихся актов коммуникации). Именно множественные, повторяющиеся коммуникации между сторонами по решению одной и той же или схожей по характеристикам потребности приводят к возникновению устойчивого мнения о личностных и профессиональных характеристиках участников отношений – репутации (таб. 3.3).

Таким образом, возникновение деловой репутации носит как психологический (иррациональный), так и прагматичный (экономический) характер и представляет общественно-экономическое явление, содержащее качественную и количественную оценку эффективности процесса и результатов взаимодействия личностных (психологических) и профессио-



нальных качеств лица, предоставляющего решение потребности и индивида (группы индивидов).

Таблица 3.3 – Лингвистический подход к определению понятия «деловая репутация» (составлено автором на основе изучения экономической литературы)

Источник	Определение
Т. Ф. Ефремова, [175]	Репутация – общественное мнение, сложившееся о ком-либо, о чем-либо на основании его качеств, достоинств, недостатков и т. п.
С. И. Ожегов, [176]	Репутация – приобретаемая кем- или чем-нибудь общественная оценка, общее мнение о качествах, достоинствах и недостатках кого- или чего-нибудь
Энциклопедический словарь А. М. Прохорова, [177]	Репутация (от франц. – <i>reputetion</i> ) – создавшееся общее мнение о качестве, достоинствах и недостатках кого-либо, чего-либо
Словарь синонимов Н. Абрамова, [178]	Репутация – слава, реноме
В. И. Даль, [179]	Репутация – слава человека, как и чем кто слывет
Д. Н. Ушаков, [180]	Репутация – (лат. <i>reputatio</i> – счет, счисление) – составившееся общее мнение о достоинствах и недостатках кого- или чего-нибудь

Несмотря на достаточную изученность природы деловой репутации в специализированной литературе и законодательной сфере, в настоящее время сохраняются разночтения в понимании и трактовке экономико-юридического механизма управления данным объектом, что связано с широтой его использования в различных областях хозяйственно-правовой жизни организации: бухгалтерском учете, гражданском праве, маркетинге, средствах массовой информации. Каждая из указанных сфер ставит в качестве приоритета свои акценты управления, что значительно затрудняет выработку унифицированного механизма управления.

Важность разработки полного и экономически обоснованного механизма деловой репутации признается как на теоретическом, так и практическом уровнях. Причины повышенного внимания руководства организаций к вопросам разработки эффективного механизма управления деловой репутацией связано с необходимостью принятия управленческих решений в условиях жестко ограниченного времени и растущей конкурентной напряженности на рынках присутствия организации.

Кроме этого, на современном этапе экономического развития национальной экономики вопросы управления и стоимостной оценки деловой репутации законодательно недостаточно урегулированы. Следовательно, при реализации сделки купли-продажи организации не реализуется важный принцип рыночной экономики: улучшая свою деловую репутацию для получения конкурентных преимуществ (действуя в собственных инте-

ресах), организации формируют общую благоприятную деловую среду (действуют в интересах всего общества). В настоящее время в мировой практике существуют три основных подхода к формированию механизма управления деловой репутацией:

1. *Ресурсный* – ориентирован на управление экономическими аспектами проявления деловой репутации. Подход делает упор на количественное (стоимостное) измерение деловой репутации и управление ее влиянием на экономические показатели деловой активности организации.

2. *Конкурентный* – ориентирован на управление юридическими аспектами деловой репутации в процессе формирования и реализации конкурентной стратегии бизнеса, мер защиты от недружественного слияния-поглощения, порядка защиты доброго имени организации от распространения порочащих сведений в информационном пространстве рыночного окружения и общества.

3. *Агентский* – ориентирован на управление социальными аспектами влияния деловой репутации на интересы и ожидания стейкхолдеров, а также возможного использования объекта для разрешения агентских конфликтов между группами стейкхолдеров (табл. 3.4).

Как было отмечено ранее, на современном этапе экономического развития национальной экономики вопрос о рассмотрении деловой репутации как самостоятельного нематериального актива и управления им, несмотря на способность создавать конкурентные преимущества, законодательно недостаточно урегулирован, что ставит вопрос о необходимости наделения механизма управления свойством адаптивности к изменяющимся экономико-правовым условиям среды.

Основываясь на анализе сильных и слабых сторон существующих подходов к управлению деловой репутации (ресурсный, конкурентный и агентский) нами был установлен их общий недостаток – акцентирование внимания на количественную (стоимостную) или качественную (ценностно-персонологическую) сторону управления и умаление значимости иных аспектов.

Для исправления указанного недостатка рекомендуется использовать методический аппарат квалиметрии, позволяющий гармонично объединить количественную и качественную стороны проявления деловой репутации и построить механизм управления, который учитывает дуализм генезиса проявления деловой репутации и обладает способностью адаптироваться к изменчивости экономико-правовым условиям среды. В основе предлагаемого механизма лежит концепция Ицхака Адизеса о синтезе бихевиористского и нормативно-структуралистского подходов к управлению – PAEI (Producing, Administrating, Entrepreneuring, Integrating) [191].

Таблица 3.4 – Подходы к классификации деловой репутации организации (составлено автором на основе изучения экономической литературы)

Подход	Авторы подхода	Содержание подхода, функции деловой репутации	Методы оценки влияния
1. Ресурсный	Даулинг, Г. [181] Aqueveque С. [182] Горин, С. В. [183] Elkington J. [184]	Деловая репутация – особый экономический ресурс, создаваемый организацией путем коммерциализации качественных характеристик отличий, которые отражают преимущества работы с данной организацией. <i>Функции:</i> получение сверхприбыли, увеличение рыночной стоимости акционерного капитала; повышение деловой активности	1. Экономические. 2. Бухгалтерские. 3. Квалиметрические.
2. Конкурентный	Fombrun С., Shanley M., [185], Sveiby К.-Е. [186], Smith G. V., Parr R. L. [187]	Деловая репутация – инструмент конкурентирования на рынке присутствия организации путем демонстрации уникальных атрибутов, присущих только ее продукции (услугам). <i>Функции:</i> обеспечение юридической защиты от недобросовестной конкуренции и враждебного поглощения другой организацией; лоббирование собственных интересов; получение рыночной власти	1. Оценка монополизации рынка. 2. Оценка эффективности ВЭД. 3. Оценка расходов на маркетинг. 4. Оценка расходов на лоббирование.
3. Агентский	Levitt T., [188], Mailath G. J., [189], McGuire J. B., Branch B. [190]	Деловая репутация – объект интересов конкретных целевых аудиторий, использующих ее в качестве информации о состоянии и перспективах организации, инструмент управленческих воздействий на интересы отдельных лиц. <i>Функции:</i> информирование заинтересованных лиц, защита интересов и ценностей организации	1. Анализ репутационного профиля. 2. Анализ структуры стейкхолдеров. 3. Анализ ценностей стейкхолдеров. 4. Оценка вероятности конфликтов между стейкхолдерами

Механизм базируется на идее положительной синергии количественного и качественного аспектов деловой репутации, которая представляет совершенную модель функционирования бизнеса на рынке. Однако, ввиду воздействия множества внутренних и внешних факторов экономической, правовой и социальной природы, организация находится в постоянном поиске лучшего архитектурного решения построения бизнес-модели и коммуникаций с заинтересованными лицами, при котором максимизируется рыночное влияние организации. Для целей разработки адаптивного механизма управления с максимально возможным охватом зон влияния деловой репутации было принято решение о проведении декомпозиции всех бизнес-процессов организации на однородные группы – контуры, под которыми понимается совокупность однородных бизнес-процессов, объединенных для достижения конкретной цели на определенном уровне деятельности субъекта.

**Ресурсный контур (контур примитимизма)** отвечает за существование бизнеса как самостоятельной рыночной единицы. Целями контура является стабильное ресурсное и технологическое обеспечение деятельности организации посредством организации процессов эксплуатации материального (физического) капитала. Целью управления деловой репутации на ресурсном контуре – придание дополнительной психологической ценности продукту или услуге, сокращение осознанного риска потребителей при покупке специфических продуктов или услуг, помощь в выборе между функционально тождественными продуктами и услугами конкурентов через демонстрацию ценностно-персоналогических преимуществ.

**Контур идей** – уровень бизнеса, на котором создаются условия для функционирования интеллектуального компонента репутационного капитала организации, в части создания новых нематериальных активов (НМА) и неидентифицируемых конкурентных преимуществ. Целью управления деловой репутацией на данном контуре является трансформация интеллектуального капитала в портфель R&D (Research&Development) проектов для обеспечения проактивного ресурсного, технологического и коммуникативного развития бизнеса, повышение инновационной активности организации с ее последующей коммерциализацией в конкретные нематериальные активы, привлечение внимания стейкхолдеров на рынках присутствия.

**Стратегический контур (контур дипломатии)** – уровень, который отвечает за управленческую работу и разработку информационных каналов коммуникаций высшего руководства организации и рыночного окружения. Целями управления деловой репутацией на данном контуре является разработка и актуализация корпоративной философии и культуры, и ее транслирование стейкхолдерам для формирования долгосрочного лояльного отношения к деятельности организации через повышение авторитета руководства организации; нефинансовая мотивация персонала к эффективному выполнению своих обязанностей и следованию правилам корпоративной культуры бизнеса; предупреждение недобросовестной конкуренции путем регулярного мониторинга поведения стейкхолдеров в информационном пространстве и гражданском обороте; повышение доверия со стороны рыночного окружения (инвесторы, государственный контроль, саморегулируемая организация (СРО), СМИ) путем обеспечения прозрачности бизнес-процессов, расширение перечня информации, подлежащей публичному раскрытию (рис. 3.8).

Изучение характеристик, применяемых в мировой практике, методов оценки эффективности управления деловой репутацией с позиции бухгалтерского и экономического подхода, их преимуществ и недостатков показало ограниченную применимость для белорусской экономики и обусловило объективную необходимость разработки авторского метода оценки деловой репутации, который мог бы применяться для любой организационно-правовой формы субъекта хозяйствования.

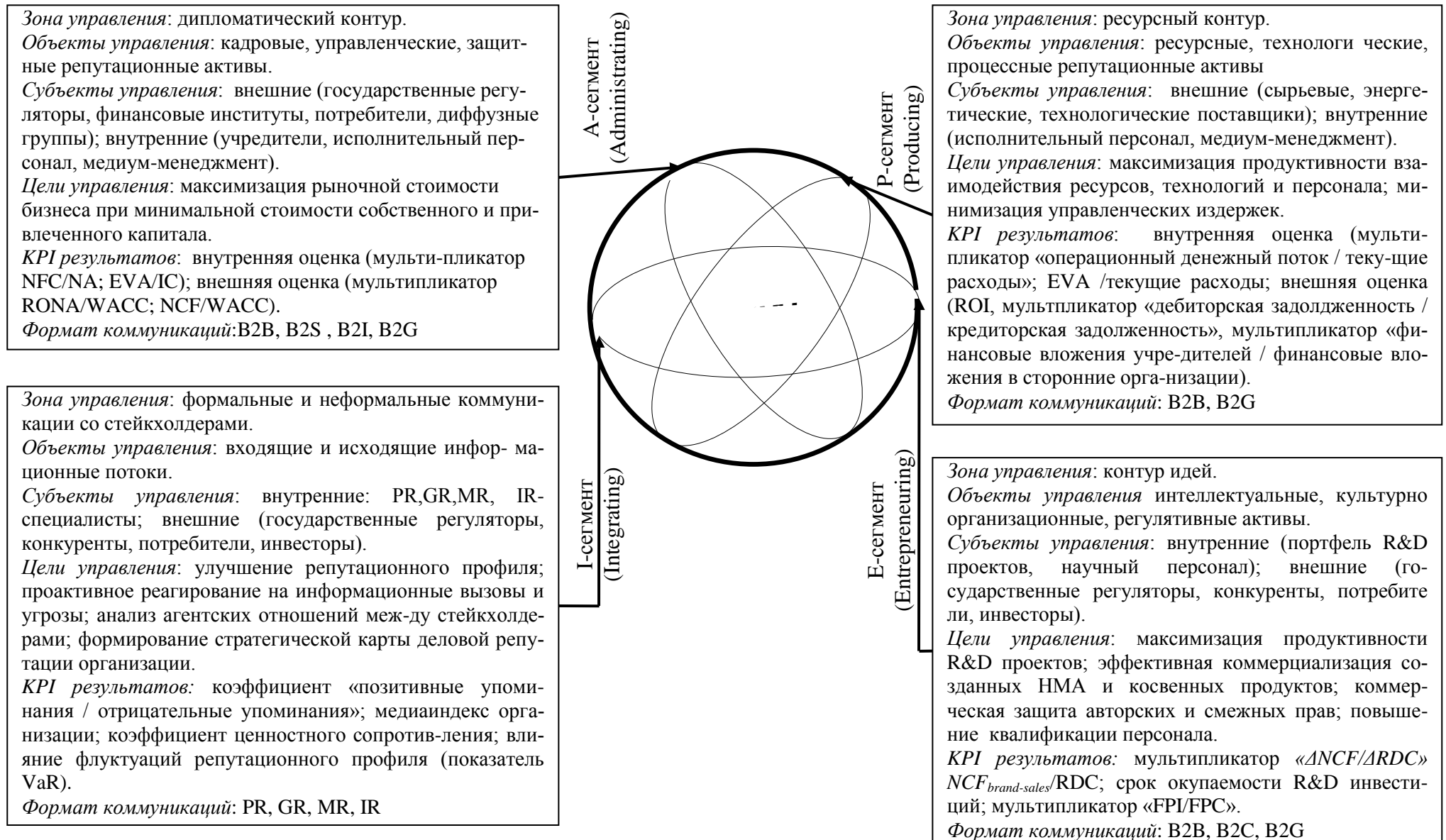


Рисунок 3.8 – Адаптивный механизм управления деловой репутацией организации

За основу создания методики оценки эффективности функционирования адаптивного механизма управления деловой репутации автором были взяты ключевые постулаты квалиметрии, описанные А. Дамораданом: 1) оцениваемый объект обладает количественными и качественными характеристиками; 2) важность качественной составляющей объекта тем выше, чем более он неосязаем; 3) в информационном обществе оценка обязательно должна проводиться с применением динамических методов корректировки (дисконтирование, капитализация) [192].

При разработке методики расчета стоимости деловой репутации автором были выделены ключевые особенности оцениваемого объекта, которые необходимо учесть при формировании расчетных алгоритмов: деловая репутация это сложное явление, которое содержит как фактически подтвержденные экономические результаты деятельности организации, так и субъективное (эмоционально-психологическое) мнение лица, имеющего контакт с организацией; измерение субъективного компонента «оценивания» организации возможно через анализ иерархии целей и интересов внутренних и внешних групп стейкхолдеров, что хоть и не полностью исключает вероятностный характер оценки, но является более объективным, чем мнение экспертов; ввиду протекающих процессов совершенствования национальной системы бухгалтерского учета в методе оценки необходимо заложить возможность выражать «профессиональное суждение» о результатах оценки, а также способность адаптации к наиболее прогрессивным формам учета по международным стандартам, что позволит минимизировать риски расхождения в процессах оценки.

Различия в порядке оценки эффективности управления деловой репутацией заключается в самих целях оценки для внутренних и внешних групп стейкхолдеров:

*для первых*, целью оценки является расчет величины синергетического эффекта взаимодействия групп репутационных активов на каждом из контуров организации в форме свободного денежного потока (Free Cash-Flow To Firm, FCFF), отражающего величину денежных средств, которые после финансирования инвестиций в основной и оборотный капитал могут быть выведены из оборота без отрицательных последствий для дальнейшего функционирования организации;

*для вторых* – расчет экономической ценности скрытых конкурентных преимуществ, которые позволяют получить дополнительные экономические выгоды, отличные от среднеотраслевого уровня при сотрудничестве именно с этой организацией.

Порядок оценки деловой репутации, с позиции внешних и внутренних стейкхолдеров приведен в табл. 3.5.

Таблица 3.5 – Оценка стоимости деловой репутации для внутренних и внешних групп заинтересованных лиц (разработано автором)

Группа стейк-холдеров	Порядок расчета стоимости деловой репутации
1	2
1. Внутренние	<p><b>Ресурсный контур:</b> синергетический эффект в абсолютном выражении исчисляется в приросте величины чистого денежного потока по текущей деятельности за счет более рационального использования ресурсов, применение энергосберегающих технологий и сокращения расходов на оперативное управление контуром путем автоматизации наиболее трудоемких бизнес-процессов</p> $RCS = CF_{CB} - (NWC + I_{APLA} + TEC) \quad (3.1)$ <p>где <i>RCS</i> (Resource Contour Synergy) – синергетический эффект взаимодействия репутационных активов ресурсного контура организации, тыс. ден.ед.; <i>CF<sub>CB</sub></i> (Cash-Flow on Current Business) – денежный поток организации по текущей деятельности, ден. ед; <i>NWC</i> (Net Working Capital) – чистый оборотный капитал организации, ден. ед; <i>I<sub>APLA</sub></i> (Long-Term Assets Active Part Investment) – инвестиции в активную часть основных средств организации, ден. ед; <i>TEC</i> (Total Enterprises Costs) – общепроизводственные расходы, ден. ед.</p> <p><b>Контур идей:</b> оценка дополнительного денежного потока по текущей деятельности за счет эффективных схем коммерческого использования нематериальных активов (брендов, собственных торговых марок, франшиз), финансирования R&amp;D проектов с высоким уровнем доходности, расходов на исследования текущих и перспективных рынков присутствия:</p> $ICS = \frac{CF_{sales} - (IA + FPC + QIC + SMC)}{(1+R)^n}, \quad (3.2)$ <p>где <i>ICS</i> (Ideas' Contour Synergy) – синергетический эффект взаимодействия репутационных активов контура идей, ден. ед; <i>CF<sub>sales</sub></i> (Cash-Flow from Sales) – денежный поток от продаж брендированной продукции, франшиз, поступлений доходов в виде роялти, ден. ед; <i>IA</i> (Intangible Assets) – балансовая стоимость нематериальных активов, ден. ед; <i>FPC</i> (Future Period Costs) – расходы будущих периодов, направленных на финансирование R&amp;D проектов ден. ед; <i>QIC</i> (Quality Improvement Costs) – расходы на повышение квалификации персонала, ден. ед; <i>SMC</i> (Strategic Marketing Costs) – расходы на стратегические маркетинговые исследования, ден. ед; <i>R</i> (Return Ratio) – норма доходности по инвестициям в R&amp;D проекты по созданию новых НМА, разработке схем реализации франшиз, %; <i>n</i> – временной период, годы</p> <p><b>Контур дипломатии:</b> способность организации наращивать чистый денежный поток за счет совершенствования процессов взаимодействия групп репутационных активов и минимизации вероятных конфликтов между интересами управляющих контурами, которые выражаются в получении дополнительных финансовых, технологических и интеллектуальных ресурсов для развития конкретного контура:</p> $DCS = \left( \frac{NCF}{Re_A} - \overline{TA} \right) \cdot (1 - WACC), \quad (3.3)$

Продолжение табл. 3.5

1	2
	<p>Причем:</p> $Re_A = \frac{NCF_{CB}}{TA}, \quad (3.4)$ <p>где <math>DCS</math> (Diplomatic Contour Synergy) – синергетический эффект взаимодействия репутационных активов контура дипломатии, ден. ед; <math>NCF</math> (Net Cash-Flow) – чистый денежный поток организации, ден. ед; <math>TA</math> – среднегодовая величина активов организации, ден. ед; <math>NCF_{CB}</math> (Net Cash-Flow from Current Business) – чистый денежный поток по текущей деятельности, ден. ед; <math>Re_A</math> (Return on Assets) – экономическая отдача активов организации на чистый денежный поток по текущей деятельности, %; <math>WACC</math> (Weight Average Cost of Capital) – средневзвешенная стоимость капитала, %</p>
<p>2. Внешние</p>	<p><b>Ресурсный контур:</b> способность организации поддерживать устойчивость производственных и сбытовых процессов в условиях изменчивой рыночной конъюнктуры, лимитированного времени для принятия управленческих решений и экономических рисков:</p> $BR_{RC} = SEE + IS_{BO} + TF + LPA - LFI - LR - OR - OPA, \quad (3.5)$ <p>где <math>BR_{RC}</math> (Resource Contour Business Reputation) – стоимость деловой репутации, созданной на ресурсном контуре, ден. ед.; <math>SEE</math> (Shares' Extra Emission) – эмиссия дополнительных акций, ден. ед.; <math>IS_{BO}</math> (Business Owners' Investment Sums) – суммы вкладов собственника имущества учредителей, участников); <math>TF</math> (Target Financing) – суммы целевого финансирования, ден. ед.; <math>LFI</math> (Long-term Financial Investments) – долгосрочные финансовые инвестиции (вложения), ден. ед.; <math>LR</math> (Long-term Period Receivables) – суммы долго срочной дебиторской задолженности, ден. ед.; <math>LPA</math> (Long-term Period Payable Accounts) – суммы долгосрочной кредиторской задолженности, ден. ед.; <math>OR</math> (Overdue Receivables) – суммы просроченной дебиторской задолженности, ден. ед.; <math>OPA</math> (Overdue Payable Accounts) – суммы просроченной кредиторской задолженности, ден. ед.</p> <p><b>Контур идей:</b> оценка коммерческой эффективности использования интеллектуального потенциала организации в виде нематериальных активов (НМА), расходов на финансирование портфеля R&amp;D проектов, доходов будущих периодов от передачи прав на НМА для конкретных сделок:</p> $BR_{IC} = IA + LAI_{IA} + LIA + \frac{\sum_{k=1}^n FPC_k}{(1+i)^k} - \frac{\sum_{t=1}^n FPI_t}{(1+d)^t}, \quad (3.6)$ <p>где <math>BR_{IC}</math> (Ideas' Contour Business Reputation) – стоимость деловой репутации, созданной на контуре идей, ден. ед.; <math>IA</math> (Intangible Assets) – балансовая стоимость нематериальных активов, ден. ед.; <math>LIA</math> (Intangible Assets in Leasing) – стоимость НМА, переданных в качестве объектов финансовой аренды (лизинга), ден. ед.; <math>LAI</math> (Long-term Investments in Assets) – вложения в долгосрочные активы, направляемые на создание или приобретение нематериальных активов, ден. ед.; <math>FPC_k</math> (Future Period Costs) – расходы будущего <math>k</math>-го периода, направленные на создание нематериальных активов, ден. ед.; <math>FPI_t</math> (Future Period Incoms) – доходы будущего <math>t</math>-го периода, ожидаемые к получению от созданных нематериальных активов, ден. ед.; <math>i</math> – ставка дисконта для расходов будущих периодов (цена финансирования расходов будущих периодов), %;</p>



Окончание табл. 3.5

1	2
	<p><math>d</math> – ставка дисконта для доходов будущих периодов (требуемая норма доходности по инвестициям в R&amp;D проекты), %; <math>k, t</math> – прогнозируемое количество периодов осуществления расходов будущих периодов и получения доходов будущих периодов от использования НМА, реализации R&amp;D проектов, лет</p> <p><b>Контур дипломатии:</b> изучение управленческих решений, направленных на максимизацию экономической добавленной стоимости от использования репутационных активов на различных контурах и отдачи инвестиций в инфраструктурные компоненты бизнеса, обеспечивающие коммуникации с внешними заинтересованными лицами:</p> $BR_{DC} = NCF_{CB} \cdot R - I \cdot WACC, \quad (3.7)$ $R = \frac{1+ROIC}{1+WACC}, \quad (3.8)$ <p>где <math>NCF_{CB}</math> (Current Business Net Cash-Flow) – чистый денежный поток по текущей деятельности, ден. ед.; <math>R</math> – коэффициент капитализации инвестиций, %; <math>ROIC</math> (Return on Investment Capital) – рентабельность инвестированного капитала, %; <math>WACC</math> – средневзвешенная стоимость инвестированного капитала, %</p>

Так как оценка стоимости деловой репутации происходит с позиции внутренних и внешних групп стейкхолдеров, то дополнительно необходимо произвести оценку рисковой стоимости деловой репутации. Под этим понимается размер потенциальных убытков для одной или двух сторон в случае возникновения между ними агентских конфликтов в вопросах деловой активности бизнеса: чем выше напряженность между видением перспектив бизнеса и путями достижения целей между внутренними и внешними группами стейкхолдеров, тем выше рисковая стоимость деловой репутации. Для ее оценки автором предлагается использовать расчет модифицированного показателя  $MVaR$ , который дополнен компонентом отрицательной корреляции, отражающий степень остроты противоречий в интересах внутренних и внешних групп стейкхолдеров:

$$MVaR = BR \cdot \sigma \cdot \lambda \cdot (1 - k_{\max})^n \quad (3.9)$$

где  $MVaR$  (Modified Value at Risk) – модифицированная величина рисковой стоимости деловой репутации, тыс. руб.;

$BR$  – стоимость деловой репутации организации (сумма стоимостей деловой репутации на каждом контуре с позиции внутренних или внешних заинтересованных лиц), тыс. руб.;

$\sigma$  – волатильность чистого денежного потока организации, %;

$\lambda$  – квантиль нормального распределения для выбранного доверитель-

ного уровня. Квантиль показывает положение искомого значения случайной величины относительно среднего, выраженное в количестве стандартных отклонений доходности портфеля. При вероятности отклонения от среднего, равного 99 %, квантиль нормального распределения составляет 2,326, при 95 % – 1,645;

$k$  – максимальная величина отрицательной корреляции.

Рассмотрим пример расчета стоимости деловой репутации для условного общества с ограниченной ответственностью «Икс» (далее – ООО «Икс») с позиции внутренних стейкхолдеров. Данные для расчета внутриконтурной деловой репутации в соответствии с методическими рекомендациями приведены в табл. 3.6.

Таблица 3.6 – Расчет стоимости деловой репутации ООО «Икс» по состоянию на 01.01.2017 и 01.01.2018 гг. (разработано автором)

Показатели	На 01.01.2017 г.	На 01.01.2018 г.
<b>I. РЕСУРСНЫЙ КОНТУР</b>		
1.1 Денежный поток организации по текущей деятельности, тыс. руб.	89	94
1.2 Чистый оборотный капитал организации, тыс. руб.	41	49
1.3 Инвестиции в активную часть основных средств организации, тыс. руб.	16	19
1.4 Общепроизводственные расходы, тыс. руб.	13	17
1.5 Стоимость деловой репутации на ресурсном контуре, тыс. руб.	19	9
<b>II. КОНТУР ИДЕЙ</b>		
2.1 Денежный поток от продаж брендированной продукции, франшиз, поступлений доходов в виде роялти, тыс.	65	71
2.2 Балансовая стоимость нематериальных активов, тыс. руб.	24	27
2.3 Расходы будущих периодов, направленных на финансирование R&D проектов, тыс. руб.	10	12
2.4 Расходы на повышение квалификации персонала, тыс. руб.	2	3
2.5 Расходы на стратегические маркетинговые исследования, тыс. руб.	5	4
2.6 Норма доходности по инвестициям в R&D проекты по созданию новых НМА, разработке схем реализации франшиз, %.	15,0	16,0
2.7 Средний срок реализации R&D проектов, лет	1,1	1,5
2.8 Стоимость деловой репутации на контуре идей, тыс. руб.	21	25
<b>III. КОНТУР ДИПЛОМАТИИ</b>		
3.1 Чистый денежный поток организации, тыс. руб.	49	52
3.2 Экономическая отдача активов организации на чистый денежный поток по текущей деятельности, %	47,90	49,60
3.2.1 Чистый денежный поток по текущей деятельности, тыс. руб.	57	62
3.2.2 Среднегодовая величина активов организации, тыс. руб.	119	125
3.3 Средневзвешенная стоимость капитала, %	23,75	25,66
3.4 Стоимость деловой репутации на контуре дипломатии, тыс. руб.	-13,0	-15,0
<b>IV. Стоимость деловой репутации организации (стр.1.5 + стр. 2.8 + стр. 3.4)</b>	27,0	19,0

Таким образом, согласно проведенным расчетам, стоимость деловой репутации ООО «Икс» с позиции внутренних стейкхолдеров снизилась с 27,0 тыс. руб. до 19,0 тыс. руб. Причем отрицательная оценка была только на контуре дипломатии, то есть организации следует обратить внимание на реформирование управленческих бизнес-процессов для повышения эффективности управления деловой репутацией организации.

Следовательно, концепция РАЕІ позволила нам построить адаптивный механизм управления деловой репутацией, который обладает следующими преимуществами, выгодно отличающими его от иных методик:

*во-первых*, обладание свойством подстройки к основному стилю делового поведения организации;

*во-вторых*, в случае изменения внешних и (или) внутренних условий ведения бизнеса механизм управления может быть изменен с минимальными экономическими и агентскими издержками;

*в-третьих*, процесс управления является всеобъемлющим, что практически исключает наличия «белых пятен» в диагностике отдельных зон деловой репутации;

*в-четвертых*, адаптивный механизм управления легко масштабируется под потребности и уровень деловой активности конкретного субъекта;

*в-пятых*, механизм управления применим к любой организационно-правовой форме предпринимательской структуры.

Возможность индивидуального расчета слаженности и продуктивности работы групп бизнес-процессов на контурах организации позволяет проводить анализ и прогнозирование количественного и качественного изменения деловой репутации, а также осуществлять измерение рисков стоимости деловой репутации, отражающий размер потенциальных убытков для одной или двух сторон в случае возникновения между ними агентских конфликтов в вопросах деловой активности бизнеса.

### **3.4 Сущностная характеристика и экономические аспекты системы инновационной деятельностью на предприятиях сельского хозяйства региона (Мабиала Ж.)**

Состояние и уровень развития системы аграрной экономики страны, в условиях сложившегося системного мирового кризиса, определяет вектор развития ее отраслей, отраслевых комплексов и предприятий различных форм хозяйствования, направленный на становление и эффективную реализацию инновационных решений. Современным инновационным решениям в отраслях экономики, в том числе в сельском хозяйстве, придается первичное

значение при систематизации условий достижения устойчивого развития и выхода из кризиса путем обеспечения адекватного технологического развития, освоения новых производств конкурентоспособной продукции. Достижение указанных целей требует комплексного переосмысления реформ сельскохозяйственного производства в комплексе с другими отраслями экономики. Важны не только производственно-технологические инновации, но и инновации в управлении производственными процессами агропромышленного комплекса (АПК).

В современных библиографических источниках можно встретить значительное количество научных работ, посвященных исследованию тематических проблем инноваций и инновационного развития сельскохозяйственного производства как отрасли агропромышленного комплекса. Данную тематику исследовали ведущие зарубежные и отечественные ученые: В. В. Ширма [193], А. И. Гуторов [194], Л. И. Михайлова [194], И. А. Шарко [194], Л. И. Крачек [195], А. Н. Фещенко [196], М. П. Ратушная [196], И. Г. Ушачев [197], Е. С. Оглоблин [197], И. С. Санду [197], А. И. Трубилин [197].

Многие ученые-экономисты, такие как И. Шумпетер, С. Валдайцев, А. Длугопольский, П. Друкер, Б. Санто, Р. Фатхутдинов, уделили значительное внимание проблеме инноваций и инновационного развития в различных отраслях деятельности. В их работах раскрыты сущность инноваций в разных секторах экономики, а также управление инновациями в аграрном производстве. Несмотря на большое количество таких публикаций, многие вопросы остаются открытыми, что требует дальнейших научных поисков и обоснованных предложений по проблеме организации и управления инновационным развитием сельскохозяйственного производства.

Формирование системы сельского хозяйства, отвечающего современным требованиям потребителей и продовольственного сельскохозяйственного отраслевого рынка, требует проработку концептуальной научной доктрины, соответствующей ожиданиям современного сельскохозяйственного производства, действующего в условиях системного кризиса сельского хозяйства. Однако исследования особенностей именно инновационной деятельности, редкости и несистематизированности, что затрудняет дальнейшие научные разработки и их внедрение в сельское хозяйство.

Недостаточно проанализированными остаются отдельные вопросы деятельности отраслевых министерств и ведомств, институтов, академии аграрных наук, институционального обеспечения институциональной инновационной политики в аграрном секторе экономики, прежде всего в решении вопросов, касающихся аспектов и направлений инноваций и инновационной

деятельности в сельском хозяйстве, выделения роли инноваций сельскохозяйственной науки в социально-экономическом развитии страны.

Цель работы состоит в исследовании аспектов инноваций в сельском хозяйстве, в раскрытии специфических особенностей инновационной деятельности в сельском хозяйстве, а также в разработке перспективных направлений активизации инновационного развития в сельском хозяйстве.

Основные результаты исследования. Современное сельскохозяйственное производство в системе агропромышленного комплекса страны является важнейшей составляющей экономической системы и выступает единой целостной хозяйственно-экономической системой, объединяющей ряд сельскохозяйственных товаропроизводителей, промышленно-перерабатывающих, научно-производственных и других предприятий, основная деятельность, которых направлена на выпуск, хранение, переработку, реализацию и сбыт продукции. По своей специфике сельское хозяйство, как отрасль АПК, отличается от других межотраслевых систем и определяет особенности и уровень социально-экономического развития сельских территорий и жизни населения, продовольственной безопасности и обеспечения пищевой промышленности сырьем.

Ключевым проблемным моментом выступает инновационное развитие сельского хозяйства в частности, и агропромышленного производства в целом, что позволяет изменить характер производственной деятельности, перейти к новой организационно-технологической структуре производства и обеспечить конкурентоспособность сельхозпродукции на рынках сбыта.

Инновационные процессы в сельском хозяйстве имеют свою специфику. Они отличаются многообразием региональных, отраслевых, функциональных, технологических и организационных особенностей, одна из которых заключается в том, что в сельском хозяйстве, наряду с промышленными средствами производства, активное участие в производственном процессе принимают живые организмы растения и животные [193].

Возможности использования инноваций сельскохозяйственными предприятиями весьма ограничены вследствие воздействия многих факторов: дефицит финансовых ресурсов; резкое повышение цен на новые средства производства; отсутствие регулятивных механизмов, способствующих распространению применения инноваций в сельском хозяйстве. Процесс массового распространения инновационных разработок может осуществляться системно, непрерывно и эффективно только при условии сложившейся соответствующей инновационной инфраструктуры. Наиболее перспективные инновации, востребованные в рамках нового технологического уклада, представлены на рис. 3.9.

		Растениеводство				Животноводство		
Направление		Генетика и селекция	Организация землеустройства	Системы орошения	Инновационные технологии	Системы кормления	Племенная технология и биотехнология	Системы био- и энергосбережения
	Существенные мероприятия инноваций	<ul style="list-style-type: none"> <li>– улучшение сортовых качеств;</li> <li>– повышение устойчивости к почвенно-климатическим условиям и вредителям;</li> <li>– прирост урожайности;</li> <li>– сокращение расходов на уход за растениями.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– применение природных средств защиты растений;</li> <li>– применение органических удобрений, и стимуляция биоактивности почв;</li> <li>– отказ от минеральных удобрений, пестицидов и ГМО.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– оптимальное попечение растений водой и питательными веществами;</li> <li>– рациональное расходование воды и удобрений;</li> <li>– снижение рискованности земледелия;</li> <li>– прирост урожайности.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– применение GPS-навигации для контроля расхода ГСМ и топлива, внесения удобрений;</li> <li>– снижение материальных затрат и отрицательного воздействия на почву;</li> <li>– повышение урожайности культур.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– улучшение доступа животных к кормам;</li> <li>– увеличение продуктивности животных;</li> <li>– снижение коэффициента конверсии;</li> <li>– экономия кормов за счет компьютерного контроля за их составом, объемом и раздачей.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– улучшение здоровья животных, сохранение их генофонда;</li> <li>– совершенствование качества продуктов животноводства;</li> <li>– распространение генетического потенциала лучших пород.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– специализация в животноводстве;</li> <li>– создание надежащего микроклимата;</li> <li>– повышение воспроизводимости поголовья;</li> <li>– планирование системы логистики в животноводстве.</li> </ul>

Рисунок 3.9 – Системные мероприятия инновационного развития в сельском хозяйстве (составлено автором на основе [194])

В растениеводстве новые технологические решения связаны с селекционной работой, геной инженерией, органическим земледелием, системы капельного орошения, космическими информационными технологиями и т. п. «Прогрессивные технологии в животноводстве заключаются во внедрении интенсивных систем кормления, биотехнологий, современного технико-технологического обеспечения, селекционно-племенной работы, энерго- и ресурсосберегающих технологий» [195].

В сельском хозяйстве можно выделить четыре основных направления инноваций: селекционно-генетическое, производственно-технологическое, организационно-управленческое, социально-экономическое (табл.3.7).

Сложность сельскохозяйственного производства и его специфика определяют своеобразие подходов и методов управления инновационной деятельностью, сочетание различных типов инноваций, усиление роли государства в стимулировании инноваций. Освоение нововведений наблюдается преимущественно на перерабатывающих предприятиях и в индустриальных

сельскохозяйственных предприятиях. Доля предприятий аграрного сектора, которые являются наиболее динамичными потребителями инноваций, составляет 8–10% от общего количества.

Таблица 3.7 – Классификация типов инноваций в сельском хозяйстве (составлено автором на основе данных [194])

Селекционно-генетические	Производственно-технологические	Организационно-управленческие	Экономико-социологические
Новые сорта и гибриды сельскохозяйственных растений. Новые породы, типы животных и кроссы птицы. Создание растений и животных, устойчивых к болезням и вредителям, неблагоприятным факторам окружающей среды	Использование новой техники. Новые технологии выращивания культур. Новые технологии в животноводстве. Научно обоснованные системы землеустройства и животноводства. Новые средства защиты растений. Новые ресурсосберегающие технологии производства и хранения сельхозпродукции.	Развитие формирования интегрированных структур. Новые формы технического обслуживания и обеспечения ресурсами. Новые формы организации и мотивации труда. Создание консультационных систем в сфере научно-технической и инновационной деятельности.	Формирование системы кадров научно-технического обеспечения. Улучшение условий труда, решение проблем здравоохранения, образования и культуры трудящихся-аграриев. Обеспечение благоприятных экологических условий для жизни, труда и отдыха населения.

В сельском хозяйстве, существуют многие организационные формы, сочетающие признаки производства и науки [198]:

– Агротехнополис (система отношений в форме объединения на основании договоров о совместной деятельности юридических и физических лиц, главной целью которых является создание условий и механизмов внедрения инвестиционных и инновационных проектов, формирование высокоэффективных интеграционных агроструктур);

– Агротехнопарк (объединяет совместной деятельностью инновационного провайдера и его операторов рынка);

– Агротехноинкубаторы (интегрированные производители элитной продукции, их оригинаторы и репродукторы);

– Агроинновационные фонды (обеспечивают аккумуляцию средств для финансирования инновационных проектов по производству высокотехнологичной сельскохозяйственной продукции).

Система отделений академии сельскохозяйственных наук до сих пор работает практически по постсоветской системе создания новых знаний, которые имеют очень важное значение для развития АПК, но выполняют отведенные ею функции. Основными же критериями (параметрами) должны стать объем поступлений средств от реализации наукоемкой продукции при

прогнозируемой себестоимости научно-исследовательского и экспериментально-производственного процесса.

В отделении сельскохозяйственных наук (ОСХН) функционируют научные секции, которые имеют статус федерального достояния, а именно: банк генетических ресурсов растений; банк штаммов микроорганизмов для нужд ветеринарной медицины; коллекция полезных почвенных микроорганизмов для повышения урожайности сельскохозяйственных культур; банк генетических ресурсов сельскохозяйственных животных, коллекция генетических ресурсов тутового шелкопряда; коллекция генофонда шелковицы; коллекция возбудителей инфекционных болезней животных и т. п.

В 2010–2016 гг. в системе ОСХН произведено для реализации около 100 тыс. тонн семян сельскохозяйственных культур, которыми засеивается более 10 млн га угодий, в частности, сорта озимой пшеницы селекции ОСХН занимают 86,5 % площадей, ржи – 93,4 %, ячменя – 66 %, тритикале – 95,5 %, сои – 71,0 %, гречихи – 97 %, проса – 100 %, риса – 99 %. Сегодня на отечественный рынок массово заходят частные иностранные селекционные компании, бюджет которых на селекционные цели в разы превышает финансирование ОСХН.

Из общего количества выполненных в 2015 г. научных и научно-технических работ на сельскохозяйственные науки приходилось наибольшее количество – 15 215 ед. Сельскохозяйственные науки занимают второе место после медицинских по количеству полученных охранных документов на объекты интеллектуальной собственности. В то же время доля в финансировании научных и научно-технических работ сельского хозяйства в последние годы колеблется в пределах 5,5–6 % (табл. 3.8).

Структурно-научные и научно-технические работы, выполняемые научными организациями сельского и лесного хозяйства, на 93 % состоят из прикладных и фундаментальных исследований. Несмотря на значительные достижения аграрной науки, на высшем уровне признано, что государственная научная и образовательная структура не выдерживают конкуренции на рынке семенных, племенных ресурсов, теряют контроль над важными сегментами наукоемкого рынка под натиском финансово-технологических неконтролируемых экспансий [199].

С целью повышения эффективности системы сельскохозяйственной науки разработаны и утверждены Концептуальные основы и Модель научно-организационного и инновационно-инвестиционного развития ОСХН [200]. Эта модель предусматривает создание адаптированной к конкурентным условиям рынка трансферно-технологической инфраструктуры, на основе государственно-частного партнерства объединит научные, производствен-



ные, коммерческие структуры, обеспечит продвижение инновационных разработок научных учреждений в производство с привлечением венчурных инвестиций и создания интегрированной предпринимательской системы капитализации и коммерциализации наукоемких технологий и продукции. Предложенная модель базируется на следующих организационных составляющих:

Таблица 3.8 – Объемы проведения и финансирования научных и научно-технических работ, выполненных научными организациями, % (составлено автором на основе данных [197])

	2005	2012	2014	2015	2016	2014г. в % к 2010–2013гг.
	Объем научных и научно-технических работ, выполненных собственными силами научных организаций					
Всего	1,000	2,048	2,335	2,445	2,273	99,9
в т. ч. сельскохозяйственные	0,057	0,056	0,058	0,054	0,055	97,9
	Внутренние текущие затраты на научные и научно-технические работы, выполненные собственными силами научных организаций					
Всего	1,000	2,012	2,356	2,483	2,299	100,7
в т. ч. сельскохозяйственные	0,060	0,060	0,061	0,057	0,058	97,9
	Финансирование расходов на выполнение научных и научно-технических работ					
Всего	1,000	1,743	2,046	2,163	2,000	100,8
в т. ч. сельскохозяйственные	0,055	0,061	0,061	0,057	0,057	95,8

– утверждение экономической платформы эффективного хозяйствования системы ОСХН;

– совершенствование научно-исследовательской структуры ОСХН на основе отраслевых научно-методологических центров;

– формирование трансферно-технологической инфраструктуры ОСХН на основе территориальных научно-инновационных центров;

– создание Научного парка для реализации кластерных проектов инновационно-инвестиционного развития в АПК.

В разрезе с вышеизложенным важным моментом является установление перспективных направлений активизации инновационной деятельности в сельском хозяйстве страны. Сельскохозяйственные формирования, выбирая инновационный путь развития, должны иметь достаточный потенциал

для его реализации и иметь методологию его формирования.

Предприятие должно иметь условия для проведения научных исследований, квалифицированное кадровое и финансовое обеспечение, возможность внедрения разработанного продукта в массовое производство и его сбыта.

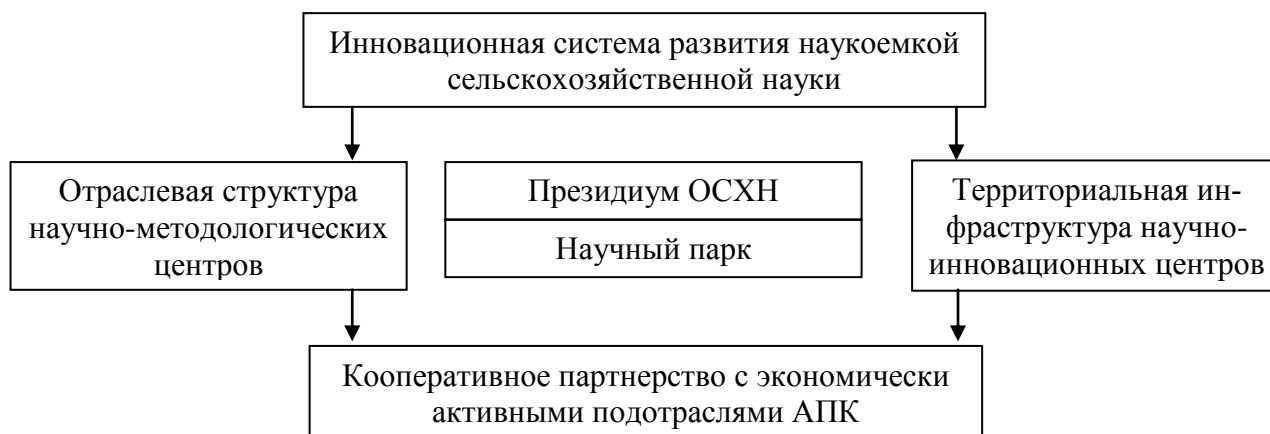


Рисунок 3.10 – Модель инновационного развития сельскохозяйственной науки (составлено автором на основе данных [197])

Период 2006–2006 гг. стал рекордным по объемам оттока иностранных инвестиций в аграрном секторе, который составил 29 760 млн руб. (рис. 3.11). Однако предприятия АПК продолжают работать над стабилизацией инвестиционного поля и считают, что инвестиции в АПК – это окно возможностей, так же как инвестиционная поддержка предприятий АПК – это основа качественных и полезных инноваций [195].

Приоритетными направлениями технологического обновления и развития АПК в целом должны быть:

1) разработка и внедрение технологий адаптивного почвозащитного земледелия с выполнением задачи технологического обновления почвенной диагностики состояния почв; научно обоснованной системы ведения земледелия, адаптированной к почвенно-климатическим условиям хозяйств различных форм собственности;

2) разработка и внедрение технологий получения высококачественной растениеводческой продукции: адаптивная энергосберегающая технология выращивания биотипов сельскохозяйственных культур; высокоэффективная технология производства корнеплодов; технология производства семян мягких сортов хлебного зерна; технология выращивания озимой пшеницы в севообороте с применением сидератов как предшественников;

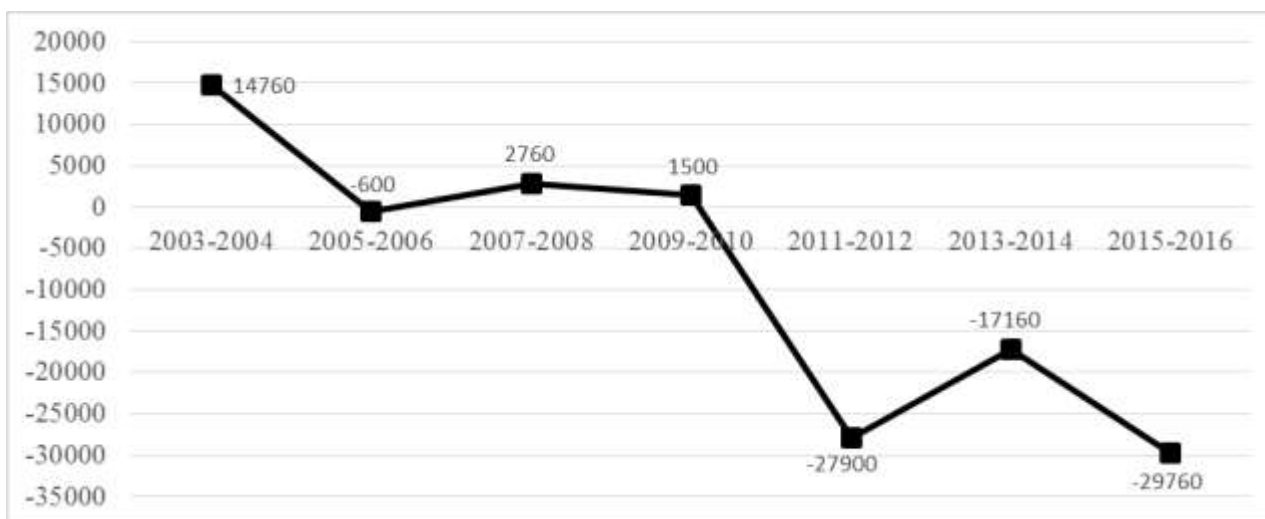


Рисунок 3.11 – Динамика привлеченных иностранных инвестиций в сельском хозяйстве (составлено автором на основе данных [197])

3) разработка и внедрение технологий производства диагностикумов заболеваний растений, животных и средств их защиты: методы прогноза фитосанитарного состояния агроорганизмов на базе использования современных информационных технологий – геоинформационных систем для определения целесообразности применения средств защиты растений;

4) технологического обновления производства продукции скотоводства и свиноводства: ресурсосберегающая технология подготовки стоков к использованию при промышленном животноводческом производстве; система ведения племенного учета и формирования высокопродуктивных стад животных путем использования современных методов селекции и биотехнологии;

5) разработка и внедрение новейших биотехнологий для растениеводства, животноводства и ветеринарии: биотехнология создания селекционного материала важных зерновых культур с признаками урожайности и устойчивости к абиотическим и биотическим стрессам; технология производства семенного материала картофеля, оздоровленного биотехнологическим методом; технология воспроизводства с использованием биотехнологических методов и т. п. [197].

Технологическая платформа типа «Агротехнополис», направленная на развитие научно-исследовательских и экспериментально-производственных сегментов наукоемкой сферы экономики, активизацию усилий создания перспективных коммерческих технологий, новой продукции. Ее основной задачей является вывод инновационного продукта на внутренний и внешний рынки через опытно-технологические работы, экспериментально-

промышленное производство и инновационную инфраструктуру, трансфер технологий. Она образуется как формат государственной инновационной политики по поддержке деятельности участников наукоемкого аграрного рынка всех форм собственности.

Внедрение структуры данной технологической платформы призвано решить следующие задачи:

- разработки государственной и международной поддержки программно-целевых принципов и проектных механизмов техплатформы;

- создание правительственных наблюдательных и экспертных советов, рабочих групп при отраслевых ведомостях по реформированию аграрной науки на инновационной основе;

- основания Научного парка «Агротехнополис» для обеспечения координации участников наукоемкого аграрного рынка по реализации программно-целевых задач технологической платформы, создания и поддержания кластерных объединений по реализации проектов развития.

Технологическая платформа создается с целью развития научно-инновационной деятельности, эффективного и рационального использования имеющегося научно-технологического потенциала, материально-технической базы для коммерциализации результатов научных исследований и их внедрения на отечественном и зарубежном рынках. Основными ее функциями являются:

- создание инновационного продукта, осуществление мер по обеспечению производства наукоемкой инновационной продукции;

- расширение наукоемкого рынка, содействие его развитию;

- поддержка инновационного предпринимательства;

- привлечение и использование в проектах Научного парка рыночного (венчурного) капитала, поддержка и развитие наукоемкого производства;

- отстаивание интересов участников в органах государственной власти, общественных организациях, развитие международного сотрудничества и т. п.

Научный парк создается и действует на основе учредительного договора и Устава, законодательством ограничиваются такие виды деятельности, как торгово-посредническая, предоставление услуг бытового назначения, производство и переработка подакцизных товаров. Партнерская сеть не ограничивается, количество партнеров определяется проектами Научного парка и договорными отношениями их исполнителей.

Координация совместной деятельности участников Научного парка осуществляется по корпоративным инструментам:

– депозитарию интеллектуального капитала, который регулирует создание, передачу, апробацию и внедрение объектов интеллектуальной собственности и инноваций в АПК;

– инкубатору инновационно-инвестиционных бизнес-проектов, обеспечивающему разработку и сопровождение реализации кластерных проектов по освоению производства и реализации наукоемкой и смежной товарной продукции;

– торговому дому, который координирует отношения контрактации поставки ресурсов, переработки и реализации продукции, произведенной по проектам Научного парка.

Операционная инфраструктура Научного парка обеспечивает разработку и внедрение инвестиционно-инновационных интеграционных проектов, право на реализацию которых получают на конкурсной основе аккредитованные провайдеры проектов, эксклюзивные права которых защищаются Научным парком.

Координационный центр создает информационно-маркетинговую систему консалтингового обслуживания трансферно-технологических операций, оказывает методическую и организационную помощь в деятельности зональных трансферных центров, осуществляет экспертизу, оценку, депозитарный учет и мониторинг обращения интеллектуального капитала, который имеет коммерческую ценность на наукоемком аграрном рынке.

Торгово-промышленные операции участников проектов координируются через механизм Торгового дома. Агроклиматическая карта страны нуждается в создании зональных трансферных центров на базе опорных научных, консалтинговых предприятий агробизнеса. Сеть трансферных центров инновационного провайдинга должна работать на нормативно-методической базе, утвержденной Научным парком, обеспечивает прозрачные правила игры участников наукоемкого аграрного рынка.

Особое значение имеет опытно-производственная инфраструктура Научного парка – наукоемкие ресурсы, которые трансформируются подразделениями Научного парка в трансферные продукты, создаются, апробируются, доводятся до уровня инноваций и внедряются в научных лабораториях, опытных участках, экспериментальных производствах и полигонах научных учреждений, образовательных учреждений, их экспериментальной базы, консалтинговых учреждений, производственных и коммерческих предприятий всех форм собственности. Государственная система ослабевает, эту нишу осваивают другие участники наукоемкого рынка. Процесс не регулируется со стороны государства, на рынке господствуют неконтролируемые экспансии в сфере наукоемкой продукции.

Для создания регулируемой сертифицированной опытно производственной инфраструктуры Научный парк проводит аккредитацию на договорных условиях экспериментальных, экспертных, репродукционных и других мощностей участников наукоемкого рынка, в первую очередь основателей Научного парка. В условиях аккредитации определяются возможности опытно производственной базы, порядок и размер оплаты соответствующих услуг, потенциал базового партнера по выполнению проектных заказов Научного парка.

Для получения приоритетной позиции научные или другие базовые учреждения, на основании учредительного договора, формируют свое участие в уставном капитале Научного парка. Учреждения-основатели предоставляют услуги по исследованию, разработке, апробации и внедрению новшеств и инноваций на согласованных условиях с использованием определенной в учредительном договоре опытно-технологической экспериментально-производственной базы.

Движущей силой и индустриальной основой трансферно-технологической инфраструктуры и проектов Научного парка является торгово-промышленная база участников, сеть предпринимательских объектов, которая способна привлечь и эффективно использовать инвестиции по проектам инновационного развития АПК, выполнять роль центров интеграции кластерных проектных формирований Научного парка, работающих на индустриальной основе.

Предпринимательская торгово-промышленная сеть Научного парка состоит из аккредитованных промышленных мощностей учредителей и партнеров проектов Научного парка, которые предлагают ассоциации перерабатывающей и пищевой промышленности, отдельные предприятия переработки наукоемких ресурсов, хранения и переработки товарной продукции, предоставление агротехноуслуг с использованием высокопроизводительной техники и технологий.

Инфраструктура Научного парка должна представлять собой некий проектно-кластерный контент (рис. 3.12) – Научный парк способствует консолидации усилий, ресурсов участников наукоемкого аграрного рынка, повышение мощности их производственной базы и конкурентоспособности продукции через кластерный механизм проектной интеграции, который обеспечивает мобилизацию потенциала научных учреждений, производственных и коммерческих структур на реализацию проектных задач и может быть аналогом научно-производственной и обслуживающей кооперации в наукоемкой аграрной сфере.

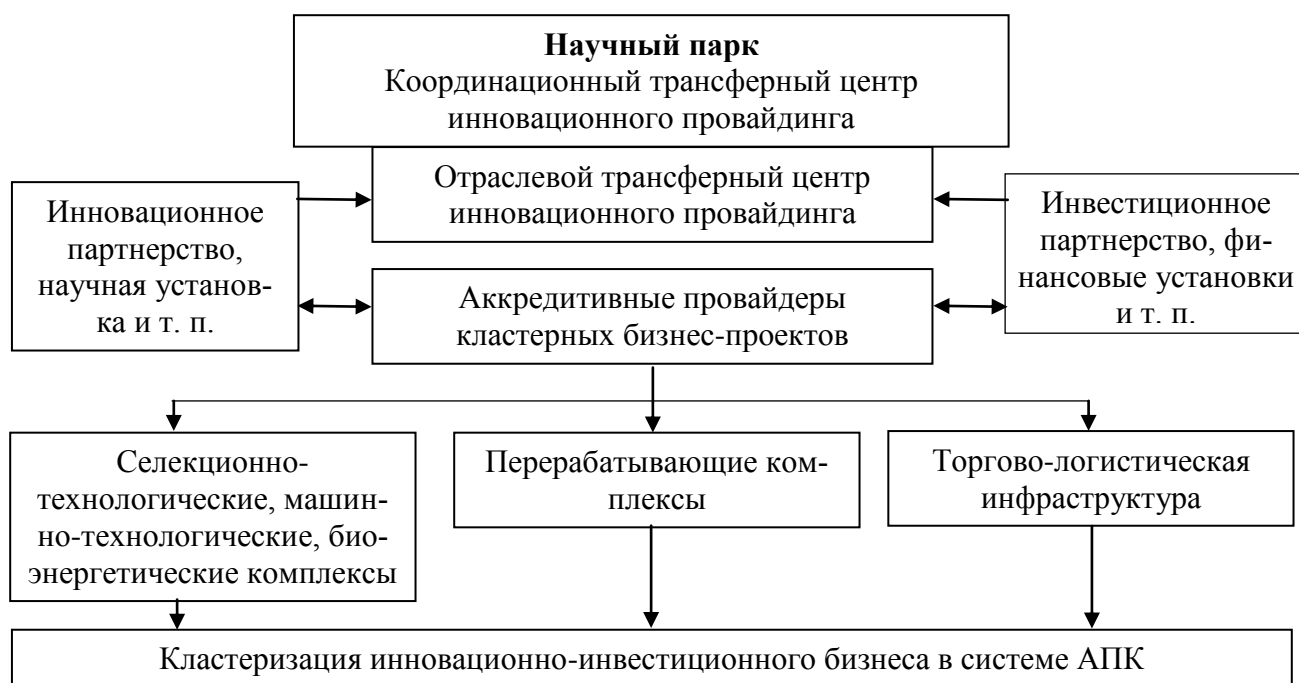


Рисунок 3.12 – Проектно-кластерная инфраструктура Научного парка (составлено автором на основе данных [197])

Приоритетными направлениями Научного парка могут быть: создание отраслевых кластеров в производстве зерновых и масличных культур, садоводстве, виноградарстве, овощеводстве и бахчеводстве, производстве лекарственного и эфиромасличного сырья, биоэнергетике, техническом оснащении машинно-тракторного парка сельхозпредприятий и их хозяйственных оросительных систем, хранении, переработке и транспортировке продукции.

Сельскохозяйственные предприятия принимают участие в кластерных формированиях как управляющие предприятия (аккредитованный провайдер), либо производитель наукоемкой и товарной продукции. Проектные кластерные объединения сельхозтоваропроизводителей, переработчиков продукции, обслуживающих предприятий является в некоторой степени формой производственной и обслуживающей кооперации исполнителей проектов без создания юридического лица. Необходимые условия для реализации модели:

- сформированная технологическая платформа «Агротехнополис», утвержденные организационные основы функционирования и развития сотрудничества науки, бизнеса и власти на паритетных условиях в наукоемкой аграрной сфере;

- реформированная система аграрной науки по инновационной модели, переориентированные отраслевые секторальные и территориальные центры на удовлетворение потребностей современного агропромышленного производства;

– обеспечить стимулирование проектов Научного парка, содействие привлечению инвестиций, развитию кластерных проектных объединений по производству конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции.

Ожидаемые результаты от реализации Модели:

– сосредоточение инновационного потенциала науки, экономических возможностей высокотехнологичного производства и коммерческой состоятельности агробизнеса на прорывных направлениях развития агропромышленного комплекса, продвижение инновационной продукции на отечественном и международных рынках, экономия бюджетных средств;

– привлечение капитала в проекты инновационно-инвестиционного развития наукоемкой сферы АПК, объекты освоения и распространения высоких технологий производства и реализации продукции на индустриальной основе;

– осуществление государственного заказа и регулирования полномочий по независимой экспертизе конкурентных условий рынка наукоемких технологий, защиты от добросовестных экспансий, обеспечение разработки и реализации инновационно-инвестиционных проектов, которым предоставляется приоритет государства [200].

Важнейшей особенностью современного периода развития сельского хозяйства, как отрасли АПК, является необходимость максимального ускорения научно-технического прогресса (НТП), как процесса, постепенного технического, технологического и социально-экономического обновления и совершенствования сельскохозяйственного производства с целью значительного повышения его эффективности. Научно-технический прогресс, в свою очередь, является решающим фактором устойчивости развития сельского хозяйства и решения сложных социально-экономических задач сельских территорий.

Конкретная реализация НТП осуществляется через освоение определенных инноваций и получения в производстве положительного эффекта. Исследования показывают, что освоение инноваций в производстве способствует не только поддержанию определенного производственного уровня, но и ускорению прогресса, что, как правило, сопровождается повышением устойчивости самого процесса производства, осуществлением расширенного воспроизводства, а также устойчивостью получения доходов товаропроизводителями.

Инновационный процесс не только поощряется, но и регулируется государством путем создания и реализации инновационной политики, которая является частью государственной аграрной политики, так как в числе ее современных преимуществ наряду с экономическими, инвестиционными, ин-



ституциональными важным значение должно уделяться инновационным приоритетам. Первоочередным приоритетом государственной инновационной политики в АПК должно быть развитие фундаментальной и прикладной науки, которая несет ответственность за создание инноваций для всех отраслей и сфер агропромышленного производства с ориентацией на реализацию эффекта в конечном товарном продукте. В этих целях основным механизмом соединения аграрной науки с сельскохозяйственным производством являются целевые программы, большинство которых содержат определенные заказы науке. Поэтому важной особенностью деятельности научно-исследовательских организаций является необходимость придания ей инновационного характера [201].

Важное место отводится государственному стимулированию венчурного предпринимательства, поскольку инновационный процесс в АПК относится к числу рискованных и привлечение инвесторов возможно при обеспечении гарантий государства. Целесообразно задействовать механизм встраивания сельскохозяйственной науки непосредственно в структуру аграрных рынков.

В успешной реализации инновационной политики важное значение отводится совершенствованию управления инновационной деятельностью в АПК в направлении обеспечения благоприятного инвестиционного климата на основе рационального сочетания государственного финансирования аграрной науки с развитием инновационного предпринимательства в аграрном секторе экономики. Преобразования в системе управления научно-технической и инновационной деятельностью в АПК должны определяться необходимостью приближения аграрной науки к решению стратегических приоритетов устойчивого развития агропромышленного производства на перспективу и учет тенденций, связанных с функционированием науки и развитием инновационных процессов в аграрном секторе в условиях рыночной экономики, требованиями повышения эффективности использования научно-инновационного потенциала, создания условий для роста восприимчивости производства к нововведениям и усиления спроса на отечественные наукоемкие разработки.

Повышению обоснованности и эффективности принятия мер государственного воздействия в сфере управления инновационной деятельностью в АПК могло бы способствовать выделению данной проблемы в одну из приоритетных направлений аграрных научных исследований. Это даст определенный импульс для активизации инновационной деятельности в отрасли, что будет способствовать ускорению НТП и повышению эффективности в АПК.

Сельское хозяйство и производство пищевых продуктов является мощным стимулом для развития многих сфер науки и в целом инновационного процесса, поскольку они полностью охватывают взаимоувязанную систему жизнедеятельности – «природа – человек – экономика». Эта система, располагая своим научным потенциалом, использует инновационные достижения всех отраслей науки и предоставляет ресурсы для их функционирования и развития.

### **3.5 Инновации в структуре конкурентоспособности современного товара (В. Е. Сыцко, Л. В. Целикова)**

Переход к рыночной экономике позволил насытить рынок товарами отечественного и импортного производства. В 2017 году степень насыщенности рынка товарами составила 95 – 100 %. Интенсификация коммерческих усилий по сбыту товаров потребовала от субъектов хозяйствования выявления потребности на производимую продукцию. Потребительная ценность товаров, характеризуемая их основополагающими характеристиками, в значительной мере определяет покупательские предпочтения и способствует увеличению объёмов продаж, в том числе и на искусственный трикотажный мех (ИТМ).

Выполнение исследований по повышению качества отечественного ИТМ является актуальной для Республики Беларусь проблемой. Ее своевременное решение целесообразно как с научной, так и с практической стороны.

Перед отечественной промышленностью стоит проблема замены импортного полиакрилонитрильного (ПАН) волокна канекарон фирмы «Канегафучи» (Япония) или «Куртольз» (Англия), применяемого для производства ИТМ, на отечественные полиакрилонитрильные волокна. Вырабатываемый сегодня ИТМ с применением отечественных ПАН-волокон уступает его импортному аналогу по качеству, поскольку имеет повышенную сминаемость, сваливание, значительную массу ворсового покрова, слабый блеск и туше.

Кроме того, постановка проблемы исследования конкурентоспособности искусственного трикотажного меха обусловлена объективными и субъективными факторами и актуализирована возрастающим значением качества и конкурентоспособности товаров в современных условиях хозяйствования, необходимостью вступления Республики Беларусь во Всемирную торговую организацию.

В литературе отсутствуют специальные работы, представляющие собой законченное целостное учение по данной проблеме. Она раскрывается фрагментарно и эпизодически в зависимости от решаемых и рассматриваемых

отдельных вопросов. В зависимости от этого выдвигаются различные определения и методики оценки конкурентоспособности.

Кратко отдельные вопросы, затрагивающие конкурентоспособность товаров, освещались в публикациях П. Вахрина, Ф. Панкратова, А. Фридмана, С. Голика, А. Бурлакова, Т. Чаюн и др. [202]. Некоторые моменты, связанные с конкурентоспособностью товаров как составляющей конкурентоспособности организации в целом, имеются в работах белорусских авторов: А. А. Наумчик, Н. Н. Козыревой, Т. В. Емельяновой, Л. В. Мисниковой, Л. К. Климович [202]. В нынешних условиях хозяйствования очень важно выделить и рассмотреть конкурентоспособность товаров сквозь призму инноваций в области сырьевых материалов, технологии производства, отделки и пр. Данный аспект проблемы применительно к текущей ситуации, повторимся, практически не разработан. Лишь в работах В. Е. Сыцко, В. В. Садовского, Л. В. Целиковой, Г. М. Власовой, частично затрагиваются вопросы технологической конкурентоспособности товаров как важной составляющей конкурентоспособности субъектов хозяйствования [202].

Для того, чтобы понять суть конкурентоспособности товаров, необходимо заглянуть внутрь данного понятия, исследовать источники его развития. Конкурентоспособность не является имманентным качеством, это понятие относительное и изменяется во времени. Предметом конкурентоспособности на рынке является товар и его характеристики, и посредством этого участники рынка стремятся завоевать признание и деньги потребителей, а следовательно, повысить свои преимущества. Чем выше она у товара, тем предпочтительнее возможности организации в краткосрочном периоде, что отражается на эффективности деятельности, а это определяет конкурентоспособность в долгосрочной перспективе. Пути решения данного вопроса до настоящего времени связаны с недостаточностью научной проработки проблемы.

Проведенные нами исследования утверждены в качестве заданий важнейших государственных научно-исследовательских программ. Исследовались модифицированные ПАН-волокна типа М, С, Д и импортные ПАН-волокна (КСД, АНД – 442 и др.).

Исследование свойств волокон выполнено с целью оптимизации волокнистого сырья для выработки меха по критерию его качества. Основные предпосылки для оценки взаимосвязи свойств волокон с качеством меха следующие:

1. Качество меха в большей мере зависит от эффективности технологических операций по его изготовлению, качества сырья и стабильности основных показателей механических свойств волокон.

2. Волокно, для выработки мехового ассортимента должно обладать определенным уровнем упруго-эластических характеристик как в продольном, так и в поперечном направлениях относительно его оси.

3. Свойства извитого волокна, и в частности его способность к разглаживанию, связаны с макроструктурными и термическими характеристиками, прежде всего, с удлинением или с усаживанием волокон в определенных температурно-силовых условиях воздействия.

Ставилась задача оценить уровень этих свойств у отечественных волокон и их аналогов зарубежного производства, используемых в производстве ИТМ. ИК-спектроскопические исследования показали, что основные полосы поглощения в спектрах нитрона-М и канекарон определяются акрилонитрильными и винилхлоридными звеньями полимерной основы. ИК-спектры нитрона-М, по свойствам идентичны канекарону КСД-НВ, отличаются от него меньшей интенсивностью полос поглощения в области 1239-1439 см<sup>-1</sup>, которые соответствуют концевым группам – СН<sub>3</sub>. В целом по качественному составу мономеров отечественные ПАН-волокна типа М практически подобны японским. Если волокна нитрон-М и канекарон КСД-ND можно рассматривать как химические аналоги, то волокна канекарон АДН и RFM отличаются от них по химическому составу [203]. Помимо различий в химическом составе наблюдаются различия и в молекулярной массе сополимеров. Анализ рентгенограмм образцов нитрона, дралона и канекарона указывает на определенную упорядоченность макромолекул в волокнах в области 14–20°. Характер рентгенограмм идентичен для всех образцов [203].

На основании результатов исследования структуры волокон можно сделать следующие выводы:

– уменьшение участков с упорядоченной структурой макромолекул в японских ПАН-волокнах может быть обусловлено существованием поперечных связей между макромолекулами в результате введения сшивающего агента. Наличие сшивок обуславливает меньшее поглощение растворителей и влаги, что приводит к понижению сминаемости волокон;

– более низкая степень упорядоченности канекарона на надмолекулярном уровне обусловлена высокой скоростью охлаждения волокна при формировании;

– уменьшение количества жидкой фазы в прядильном растворе снижает степень упорядоченности макромолекул в волокнах. Недостаточное количество растворителя может привести к понижению степени ориентации волокон вследствие затруднения перемещения сегментов макромолекул при формировании упорядоченной структуры.

Результаты исследований согласуются с данными, приведенными в работах А. Lange [204], К. Е. Перепелкина [205].

Оптико-микроскопические исследования показали, что ПАН-волокна разных типов отличаются по форме и структуре. Так, отечественные модакриловые волокна и канекарон имеют однотипную бобовидную форму поперечных срезов. Японские волокна КСД, АНД NS характеризуются более развитой поверхностью, сложной формой профиля. Профилированные волокна фирмы «Канегафучи» имеют ленточное сечение.

Отличаются по своей структуре и различные партии поставляемых ПАН-волокон. Обычно это – полиморфные структуры, не имеющие четкой формы на поперечном срезе, со следами деформации на поверхности. В ряде случаев волокно кажется составленным из отдельных фрагментов. Волокна нитрона-М неоднородны по форме и размерам. Образцы импортного нитрона в основном характеризуются однородностью структуры вдоль оси волокна и однотипностью поперечных сечений [206].

Данные дериватографического анализа волокон нитрона-М и канекарона разных типов показали, что импортные и отечественные волокна имеют некоторые различия по термостабильности [207]. У японских волокон температура начала потери массы соответствует 205 °С, соответственно для дралона – 218–240 °С. Некоторые отечественные волокна начинают деструктировать при более низких температурах (например нитрон-М партии 55111 при 115 °С), это свидетельствует о меньшей термостабильности отечественного ПАН-волокна [205].

Исследования физико-химических характеристик модакриловых волокон нитрона-М и канекарона показали, что удельная разрывная нагрузка волокон практически всех типов и линейных плотностей составляет 160–240 мН/текс, а относительное удлинение при разрыве – 30–40 % [203].

При производстве ИТМ контролируют характеристики извитости: количество извитков, степень и устойчивость извитости. Эти характеристики зависят от геометрии извитка (форма и угол продольного изгиба) и структуры волокон.

Анализ данных свидетельствует, что величины показателей извитости высоко- и малоусадочных волокон нитрон-М линейной плотности 0,33–0,56 текс независимо от типа и цвета волокна практически идентичны: количество извитков – 3,5–4,5 см; степень извитости – 25–30 %; устойчивость извитости – 65–70 %.

Волокна среднеусадочного типа НИВ имеют стабильную устойчивость извитости. Для волокон канекарон в зависимости от типа волокна наблюдается следующая тенденция устойчивости извитости:  $RBM \geq PFM \geq RLM$  независимо от количества завитков и степени извитости. Матированные волокна различных цветов характеризуются меньшей устойчивостью извитости (на уровне 55–56 %).

Установлен температурный интервал, в котором волокна самопроизвольно удлиняются и разрушаются [203]. Для нитрона линейной плотности 0,33 и 0,38 текс он находится в пределах 107/130 °С, дралона линейной плотности 0,37 текс – 140/200 °С, нитрона линейной плотности 1,8 текс – 126/150 °С, нитрона-М линейной плотности 1,8 текс – 140/163 °С, дралона линейной плотности 1,7 текс – 150/166 °С, канекарона линейной плотности 3,3 текс – 154/182 °С и волокна ATF – 154/200 °С [203].

По качественному составу мономеров нитрон-М не отличается от канекарона. ИК-спектры образцов в основном определяются сополимером акрилонитрила и винилхлорида. Рентгенограммы образцов в волокнах нитрона-М и канекарона свидетельствуют об упорядоченности макромолекул [203]. Однако импортные образцы нитрона обладают большей мономорфностью и высокой равномерностью структур вдоль оси волокна.

Обоснована необходимость дальнейшего совершенствования технологического процесса с целью получения стабильной структуры отечественных волокон с преобладанием мономорфности [204].

В результате проведенных исследований структурных параметров и свойств ИТМ установлены критерии прогнозирования его качества и конкурентоспособности [208].

Выявлены различия в структурных параметрах ворсового покрова и грунта меха. Установлена пониженная плотность грунта по горизонтали отечественного ИТМ по сравнению с импортным. В одиночных пучках отечественного меха число мягких волокон превышает 64 %, что не соответствует соотношению грубых и мягких волокон в исходной смеси. Высота подпушка у отечественного меха больше на 35–40 %, чем у импортного. Все это отрицательно сказывается на внешнем виде ИТМ (снижается рассыпчатость волокон, застилистость ости, повышается сцепляемость, пучковатость) и является причиной повышенной сминаемости и сваливания отечественного меха. Для последнего характерна меньшая длина распрямленных концов (глубина отделки), чем у импортного, что также определяет повышенную сцепляемость и ухудшает рассыпчатость волокон.

Проведен сравнительный анализ физико-механических характеристик ИТМ отечественного производства [209]. Установлено, что по прочности закрепления ворса отечественные образцы ИТМ характеризуются значительно большей массой слабозакрепленных волокон, по сравнению с импортным. Определена значимость показателей массы слабозакрепленных волокон от параметров строения меха и извитости волокон (коэффициент множественной регрессии  $R = 0,9$ ). Отечественный ИТМ серийного производства проявляет большую сминаемость, чем импортные образцы. Объясняется это преж-

де всего большей высотой ворса отечественных образцов, густотой, меньшим углом наклона ворсового покрова и слабой ориентацией пухового слоя ( $R = 0,89$ ).

Установлено, что удельное электрическое сопротивление образцов ИТМ колеблется в пределах  $1,1 \times 10 - 3,8 \times 10$  Ом. Высказано предположение, что повышенная электризация ПАН-волокон по сравнению с канекарконом приводит к повышению сваливания меха. Выявлена взаимосвязь этого показателя с параметрами структуры меха (густотой, соотношением количества и высоты пуховых и остевых волокон в пучке, соотношением длины распрямленной части к высоте ворса, углом наклона ворса) и извитостью волокон (степенью, частотой, устойчивостью извитости) [209].

Блеск отечественных и импортных образцов находится в пределах 26,7–58,4 %. Это связано, прежде всего, с различной окраской ворсового покрова: образцы темной окраски имеют более высокий коэффициент блеска.

В мировой практике специалисты выделяют шесть основных показателей конкурентоспособности: качество, цена, возможность реализации, реклама, техническое обслуживание, экологическая чистота.

Изделие высокого качества характеризуется высоким уровнем потребительских свойств, низкими эксплуатационными расходами, безопасностью, экологической чистотой. Однако главным показателем качества и конкурентоспособности товаров остается общественная потребность в них. Отсюда следует, что основными составляющими конкурентоспособности товара являются его потребительские свойства и цена потребления, которая характеризуется затратами на приобретение и использование.

Нами разработана методика оценки конкурентоспособности искусственного трикотажного меха по программе «Оценка», позволяющая свести воедино всю совокупность разработанных единичных показателей качества и охарактеризовать ее в целом, выразив безразмерной величиной [208].

Методология прогнозирования конкурентоспособности заключается в следующем. Все свойства товара имеют свое численное измерение, т. е. характеризуется набором первичных показателей. Из их совокупности путем, например, факторного анализа по обучающим выборкам ассоциации формируют интегральные показатели каждого свойства. Это, в частности, позволяет сузить совокупность первичных показателей. В результате каждый товар будет характеризоваться набором показателей, используемых в качестве координат многомерного вектора конкурентоспособности товара. В пространстве этих показателей задаются две альтернативы (наилучшая и наихудшая). Введенный таким образом универсальный показатель конкурентоспособности учитывает все свойства товара.

Разрабатывая методику, следовали общему алгоритму определения комплексного показателя уровня конкурентоспособности, включающему следующие этапы [202]:

- анализ рынка с целью выбора наиболее конкурентоспособного (базового) образца;
- определение номенклатуры потребительских свойств, характеризующих конкурентоспособность;
- анализ и выбор номенклатуры показателей, отражающих их значимость;
- измерение единичных показателей свойств и перевод единичных показателей в безразмерные;
- разработка оценочных шкал;
- определение коэффициентов весомости характеристик;
- формирование и расчет групповых комплексных показателей качества;
- объединение групповых показателей качества в комплексный обобщенный показатель;
- расчет интегрального и относительного показателей уровня конкурентоспособности.

Выбор базового образца для сравнения – самый ответственный момент в процессе оценки, так как незначительная ошибка на этом этапе может существенно исказить результаты всей работы. При выборе базового образца следует учитывать следующие факторы: принадлежность его к той же группе товаров, что и исследуемый; распространенность товара на данном рынке; предпочтительность этого вида товара покупателями.

Предметом исследования явились 50 разновидностей искусственного трикотажного меха одежного назначения различных по составу, виду стрижки, цветовому колориту, рисункам и другим признакам, вырабатываемых Жлобинским ОАО «Белфа».

Для определения номенклатуры показателей качества, конкурентоспособности ИТМ применяли социологический, экспертный и инструментальный методы. На основании критериев квалиметрии и современных представлений о выборе показателей качества, а также мнения потребителей составлена структурная схема свойств ИТМ по принципу иерархии.

По результатам социологического опроса потребителей, а также по заключениям экспертов и результатам анализа технических нормативных правовых актов (ТНПА) номенклатура потребительских свойств искусственного меха была разделена на шесть групп: эстетические, эргономические, надежности, безопасности и экономические. Установлено, что наиболее значимы-



ми свойствами, определяющими покупательную способность, являются эстетические и экономические свойства. Коэффициент весомости свойств (М) составил: эстетических – 0,35; экономических – 0,25; надежности – 0,18; эргономических – 0,12; безопасности – 0,10. Расчет коэффициентов и согласованность экспертных оценок определяли по ГОСТ 23554.2-81 (коэффициент конкордации – 0,875).

Эстетические свойства ИТМ оценивали по совершенству имитации натурального меха, рисунку, структуре ворса, соответствию фактуры ворса и цвета, блеску, цвету, текстуре поверхности, драпируемости, пышности, застилистости, рассыпчатости ворса, распрямленности концов волокон.

Экономические свойства ИТМ характеризовались реализуемостью, себестоимостью, энергоемкостью, рентабельностью, материалоемкостью, удобством раскроя и сборки раскроенных элементов.

Из группы свойств надежности ИТМ оценивали следующие показатели: массу слабо закрепленных волокон; устойчивость к сваливанию, истиранию; стойкость окраски к «сухому» и «мокрому» трению; относительное удлинение по длине и ширине, остаточную деформацию, несминаемость.

Из группы свойств безопасности оценивали огнестойкость.

В группе эргономических свойств оценивали массу 1 м<sup>2</sup> меха, массу ворсового покрова, туше, жесткость, воздухопроницаемость, паропроницаемость, толщину, удельное поверхностное электрическое сопротивление [207].

Показатели эргономических свойств, надежности и безопасности определяли инструментальными методами. Эстетические и экономические свойства, значения единичных показателей других свойств, которые нельзя получить экспериментально, определяли методом экспертной оценки по десятибалльной шкале [209, 208].

По стандартным методикам оценивали физико-механические характеристики ИТМ, массу 1 м<sup>2</sup>, массу ворсового покрова, массу слабо закрепленных волокон, электризуемость, огнестойкость, устойчивость к сваливанию и истиранию, устойчивость к «сухому» и «мокрому» трению, относительное удлинение по длине, ширине и др.

За базовый образец принят ИТМ арт. НТ-20 (Япония). Он имеет хорошие физико-механические показатели: несминаемость – 91 %; коэффициент сваливания – 34 %; массу слабо закрепленных волокон – 1,2 г/м<sup>2</sup>. Показатели свойств ворсового покрова этого ИТМ – однородность ворса по длине, распрямленность ворса, застилистость, рассыпчатость, блеск и туше – также высоки.

Методика оценки уровня конкурентоспособности ИТМ состояла в следующем. На первом этапе сравнивали показатели оценок экспериментально-

го образца с показателями базового [202, 203]. Комплексные групповые показатели качества ( $K_{об}$ ) – эстетические, экономические, надежности, эргономические и безопасности – рассчитывали по формуле:

$$K_{об} = \sum_{i=1}^n M_i \cdot Q_i, \quad (3.10)$$

где  $M_i$  – коэффициент весомости  $i$ -го показателя;

$Q_i$  – значение оценки  $i$ -го относительного показателя.

Комплексный обобщенный показатель качества ( $K_{об}$ ) определяли по выше указанной формуле как сумму произведений групповых показателей качества на коэффициент весомости.

Интегральный показатель конкурентоспособности ( $K_u$ ) рассчитывали как отношение комплексного обобщенного показателя качества ( $K_{об}$ ) к цене потребления ( $C$ ), т. е. к затратам на приобретение и использование продукции по формуле:

$$K_u = \frac{K_{об}}{C}, \quad (3.11)$$

где  $C$  – цена потребления, т. е. затраты на потребление и использование

Предложенная формула является условием конкурентоспособности товара в самом общем виде, ее можно проверить лишь в процессе сравнения с базовым образцом. Относительный уровень конкурентоспособности ( $K$ ) представляет собой отношение показателей конкурентоспособности экспериментального ( $K_u$ ) и базового ( $K_б$ ) образцов и рассчитывается по следующей формуле:

$$K = \frac{K_u}{K_б}, \quad (3.12)$$

где  $K_б$  – интегральный показатель конкурентоспособности базового товара

Если  $K > 1$ , экспериментальный товар превосходит по конкурентоспособности базовый, если  $K = 1$ , то он находится на одном уровне с базовым. При  $K < 1$ , экспериментальный товар уступает базовому образцу товара, и следовательно, его требуется усовершенствовать или снять с производства.

Таким образом, полученные результаты позволили сделать вывод, что конкурентоспособный товар – это такой товар, который на единицу своей

стоимости (цены) удовлетворяет потребности на более высоком уровне, чем другие конкурирующие товары.

По результатам экспериментальной оценки 50 образцов ИТМ установлено, что у 30 опытных образцов: арт. 7С 202–Д41 рис. Н-94; 7С 204–Д41 рис. С–68; 7С 384–Д41 рис. Ш–3; 7С 385–Д41 рис. Ш–11; 7С 383–Д41 рис. Ш–41; 7С 384–Д41 рис. Ш–44; 7С 384–Д41 рис. Ш–16 и 7С 383–Д41 рис. Ш–19 конкурентоспособность находится на одном уровне с базовым в основном за счет более низкой цены 1 м<sup>2</sup> меха. Остальные производственные образцы требуют совершенствования.

Разработанная эффективная методика оценки конкурентоспособности ИТМ по программе «Оценка», позволяет свести воедино всю совокупность разработанных единичных показателей качества и охарактеризовать ее в целом, выразив безразмерной величиной.

Благодаря совместной работе ученых, производителей волокна и изготовителей меха в последнее время разработаны и внедрены в производство новые модификации нитрона [202, 203, 206]. Базовым из ПАН-волокон является волокно нитрон типа С и Д производства ОАО «Полимир» (г. Новополюк) линейной плотностью 0,33 и 0,56 текс соответственно.

Получен новый тип нитрона повышенной огнестойкости за счет добавления винилхлорида в полимер. Повышена огнестойкость изделий, выработанных из данного волокна [209]. Изменена форма сечения волокна и получено профилированное волокно ленточного сечения, что дало возможность значительно улучшить рассыпчатость ворса и позволило широко использовать данное волокно в длинноворсовых структурах меха. Расширен ассортимент волокна нитрон по линейным плотностям. Так, освоен выпуск и использование волокна линейной плотности 0,8 текс; 1,7 текс. В зависимости от назначения для коротковорсового меха используется длина резки 32–33 мм, для длинноворсового – 64, 108, 128 мм. Если ранее в смеси для ворса меха использовалось до 40–50 % грубых волокон линейной плотности 20–30 de текс, то в настоящее время используется 1,5–2,2 de текс, что придает ворсу мягкий, подобный натуральному меху гриф, шелковистость, а также снижает поверхностную плотность 1 м<sup>2</sup> полотна. Для придания структурам меха наполненности и повышения показателей огнестойкости, используются смеси полиакрилонитрильных волокон и полиэфирного волокна лавсана, которые используются в мехе различного назначения (для верхней одежды, декоративных изделий).

Освоена методика крашения ПАН-волокон в различные цвета и получение широкой колористической гаммы. Освоен выпуск усадочного волокна с уровнем усадки 35–40 %. Освоен выпуск волокна линейной плотностью 0,17 текс.

Установлено, что на уровень конкурентоспособности одежного ИТМ особое влияние оказывают следующие показатели: цветовой колорит, вид стрижки, блеск, фактура, рисунок, устойчивость к сваливанию и истиранию, удлинение при растяжении, электризуемость и огнестойкость, удельная масса, масса слабо закрепленных волокон, реализуемость.

По результатам расчета уровня конкурентоспособности на основе разработанной авторской методики по программе «Оценка», позволяющей свести воедино всю совокупность разработанных единичных показателей качества и охарактеризовать ее в целом, выразив безразмерной величиной, даны рекомендации Жлобинскому ОАО «Белфа» по улучшению ассортимента ИТМ, показана необходимость совершенствования следующих характеристик потребительских свойств меха: структуры ворса, безопасности использования, электризуемости, массы, износостойкости, экономических показателей и колористического оформления. Применение предложенной методики на Жлобинском ОАО «Белфа» позволило оптимизировать выпуск промышленного ассортимента ИТМ и получить значительный экономический эффект. Дальнейшее удовлетворение потребительского спроса и рентабельность работы предприятий по выпуску ИТМ не возможны без разработки эффективных, научно обоснованных методик оценки качества и конкурентоспособности продукции, учитывающих не только многообразие материаловедческих свойств товаров, но и изменяющиеся требования их потенциальных потребителей.

### **3.6 Условия обеспечения экономической безопасности предприятий транспорта за счет эффективного управления инновационным развитием (И. И. Везелев, Ю. И. Журба)**

В условиях перехода к постиндустриальному обществу, развития международных коммуникационных сетей, обострения конкуренции на внутренних и внешних рынках для обеспечения экономической безопасности национальной экономики и отдельных хозяйствующих субъектов необходимо активизировать инновационное развитие.

Сегодня развитие экономических отношений сопровождается трансформацией форм и методов государственного регулирования, децентрализацией и диверсификацией производства, изменением условий хозяйствования, усилением влияния на деятельность субъектов хозяйствования внешней среды, основной чертой которой является неопределенность. Эти процессы вызывают негативные последствия для отечественных предприятий. К ним следует отнести: отток высококвалифицированных кадров и научно-

технических разработок, ухудшение финансового состояния (иногда до полного банкротства), физический и моральный износ оборудования, отсутствие оборотных средств, нарушение связей с поставщиками и потребителями.

Экономическая безопасность сопровождает развитие транспортного предприятия как понятие и как явление. Теории инновационного развития и экономической безопасности являются наиболее динамично развивающимися как в международной, так и в отечественной практике, однако экономическая безопасность недостаточно исследована в контексте инновационного развития предприятия. Высокая стоимость и рискованность реализации инновационных проектов, их интеллектуалоемкость являются ключевыми факторами, которые влияют на решения руководителей транспортных предприятий о начале и развитии инновационной деятельности. Недостаточность опыта в управлении инновациями на предприятиях транспорта и низкое развитие рыночной инфраструктуры являются ключевыми проблемами инновационного развития [210]. Сложность и неоднородность инновационного процесса вызывают наличие следующих особенностей принятия решений при управлении инновациями:

1. Высокая неопределенность инновационного процесса и связанный с ней высокий риск финансовых, технических и коммерческих решений.
2. Необходимость согласованности технических и кадровых решений.
3. Обеспечение непрерывности функционирования технических и управленческих процессов при внедрении инновации.
4. Обеспечение согласованности продуктовых инноваций с рыночными возможностями и потребностями.
5. Необходимость согласования инновационных решений с общей стратегией предприятия и решениями в других его функциональных подсистемах.
6. Отсутствие статистических данных, распределений и закономерностей, которые позволили бы строить достоверные прогнозы.
7. Необходимость создания и обеспечения условий для запуска процессов самоорганизации при разработке и производстве сложных нововведений в крупных корпорациях [211].

Для обоснованного отбора критериев «инновационности» отечественного транспорта и разработки необходимых процедур его использования, следует предварительно выделить факторы, наличие которых в наибольшей степени может влиять на его инновационное развитие. К ряду основных внутренних проблем отечественного транспорта, негативно влияющих на уровень его инновационного развития, можно отнести нижеследующие.

Во-первых, механизм управления большинства отечественных транспортных предприятий основывается на «индустриальном» производстве. На первом месте в приоритетах деятельности находятся задачи стабилизации и оптимизации функционального состояния, а не инновационных изменений (обновления). Ввиду этого в общем объеме организационно-управленческой деятельности транспортных предприятий задачи маркетинга, логистики, перспективной технологической политики занимают не первое место. Подавляющее большинство отечественных предприятий не имеют опыта успешной работы в условиях конкуренции, в среде высших управленцев (топ-менеджеров инновационных процессов) у этих предприятий преобладает ориентация на государственную поддержку. Руководители отечественных транспортных предприятий недостаточно владеют информацией о тенденциях, перспективах и проблемах развития мировой экономики, а потому не всегда видят возможные преимущества участия в мировых тенденциях развития.

Во-вторых, персонал транспортных предприятий во многом оказался не готовыми к работе в современных рыночных условиях, в числе которых доминируют коммерческие проектно-конструкторские и технологические разработки, на разнообразие и динамизм источников финансирования инноваций. Поэтому в среде таких работников наблюдается дефицит предприимчивости и инициативной ориентации на освоение рыночной модели поведения.

В-третьих, оргструктура и производственно-технологическая база многих отечественных транспортных предприятий не соответствуют характеристикам современных инновационных производств. Их материальная база во многом морально устаревшая и физически изношена. Также подавляющее большинство предприятий не имеют международные сертификаты качества. Они, как правило, не обеспечены правовой безопасностью, не приведены в соответствие с международными промышленными стандартами, не имеют обоснованных стоимостных оценок, стандартного набора сервисных услуг и т. д. Эти обстоятельства с самого начала ставят такие разработки в невыгодные конкурентные условия, снижают их реальную инновационную стоимость, затрудняют и завышают стоимость процессов их практической реализации, даже при наличии ценовых преимуществ.

В-четвертых, рыночная активность транспортных предприятий сводится, в основном, к попыткам продвижения традиционных для них услуг и восстановлению привычных с прошлых времен производственных связей. При этом предприятия стремятся конкурировать в одиночку, не уделяя должного

внимания развитию кооперационных связей (в т. ч. международному сотрудничеству в инновационных областях).

В-пятых, недостаточные темпы обновления производственных фондов и высокая капиталоемкость модернизации отечественных транспортных предприятий в немалой степени связаны с тем, что большинство крупных производств были спроектированы и запущены еще в предыдущем (индустриальном) этапе промышленного развития, который не предусматривал высоких темпов обновления. Таким образом, можно утверждать, что способность предприятия к инновационному развитию определяется, в основном, состоянием его материально-технического обеспечения, организационно-управленческой системой, качеством персонала, состоянием производственного потенциала.

Согласно такого подхода можно выделить следующие функциональные подсистемы управления инновационным развитием транспортного предприятия (объекты оценки результативности инновационного развития транспортного предприятия): материально-техническое обеспечение; процесс транспортировки; организационно-управленческий уровень производства; научно-исследовательская активность; человеческий капитал и его мотивации; финансово-экономическое обеспечение инновационного развития; маркетингово-логистическая деятельность; эффективность инновационной деятельности. Комплексность оценки инновационных аспектов деятельности транспортного предприятия предполагает соблюдение ряда принципов (рис. 3.13) [212].

Система показателей, необходимых для комплексной оценки инновационного развития транспортного предприятия, должна соответствовать требованиям, обозначенным В. И. Босаком [213], В. А. Гришко, О. Я. Колещуком, Н. И. Крестом [214], Б. Твиссом [215], Л. М. Шульгиной, В. В. Юхименко [216], и результатам собственных исследований:

- учитывать отраслевые особенности инновационных процессов на транспортном предприятии [217];

- результат должен быть однозначным (четкие критические нормативные значения), характеризоваться допустимым уровнем точности, достоверности, не отрицая возможность и необходимость качественного оценивания;

- содержать показатели, характеризующие основные стратегически важные для предприятия ресурсы, задействованные в инновационной деятельности;

- задействовать показатели, которые прямо или косвенно указывают на результативность использования имеющихся инновационных ресурсов предприятия;

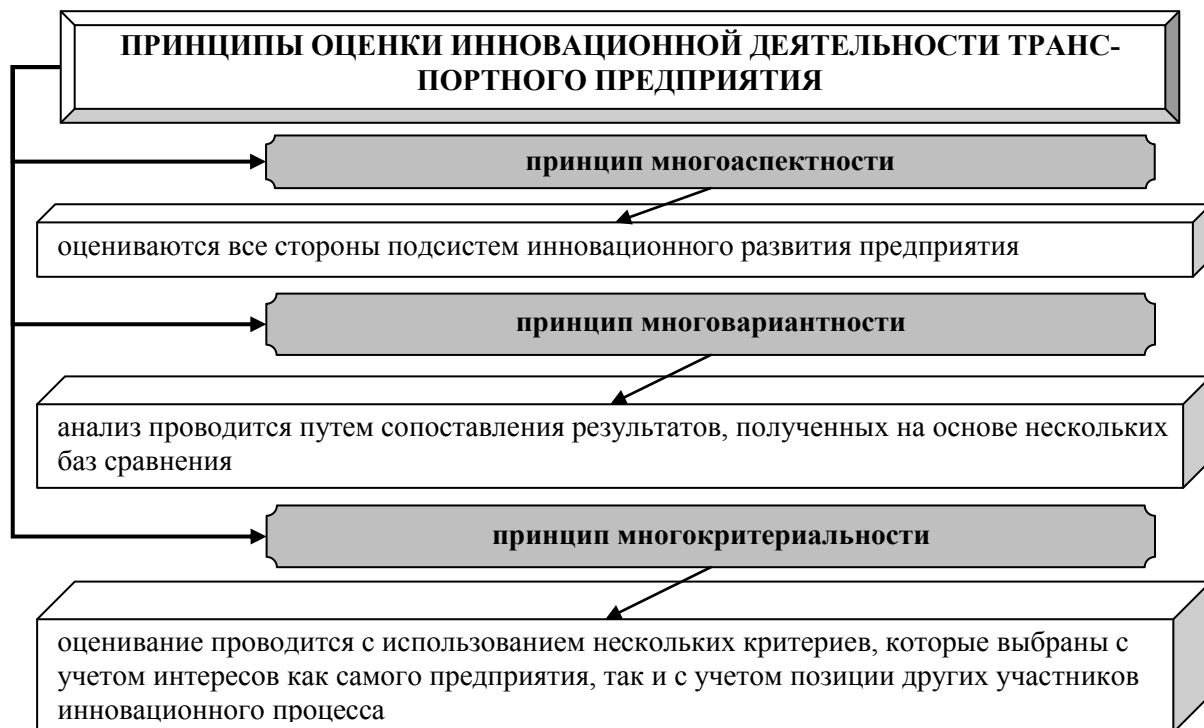


Рисунок 3.13 – Принципы оценки инновационной деятельности предприятий

– учитывать факторы, влияющие на уровень инновационного развития, а если невозможно учесть все факторы влияния, необходимо выделить наиболее значимые, без учета которых невозможно получить обоснованную оценку;

– обеспечивать возможность сравнения результативных показателей, используемых для анализа на различных транспортных предприятиях;

– гарантировать согласованность с существующей на предприятии финансовой, статистической и управленческой отчетности (доступность информационной базы);

– минимизировать расходы (временные и финансовые) на сбор и обработку необходимой информации;

– обеспечивать системную характеристику объекта оценки (логическая целостность).

Также, система показателей не должна быть перенасыщенной, поскольку это не приведет к повышению точности и достоверности полученных результатов оценки. Скорее большое количество показателей может перекрыть недостатки в основном за счет определенных успехов второстепенных элементов.



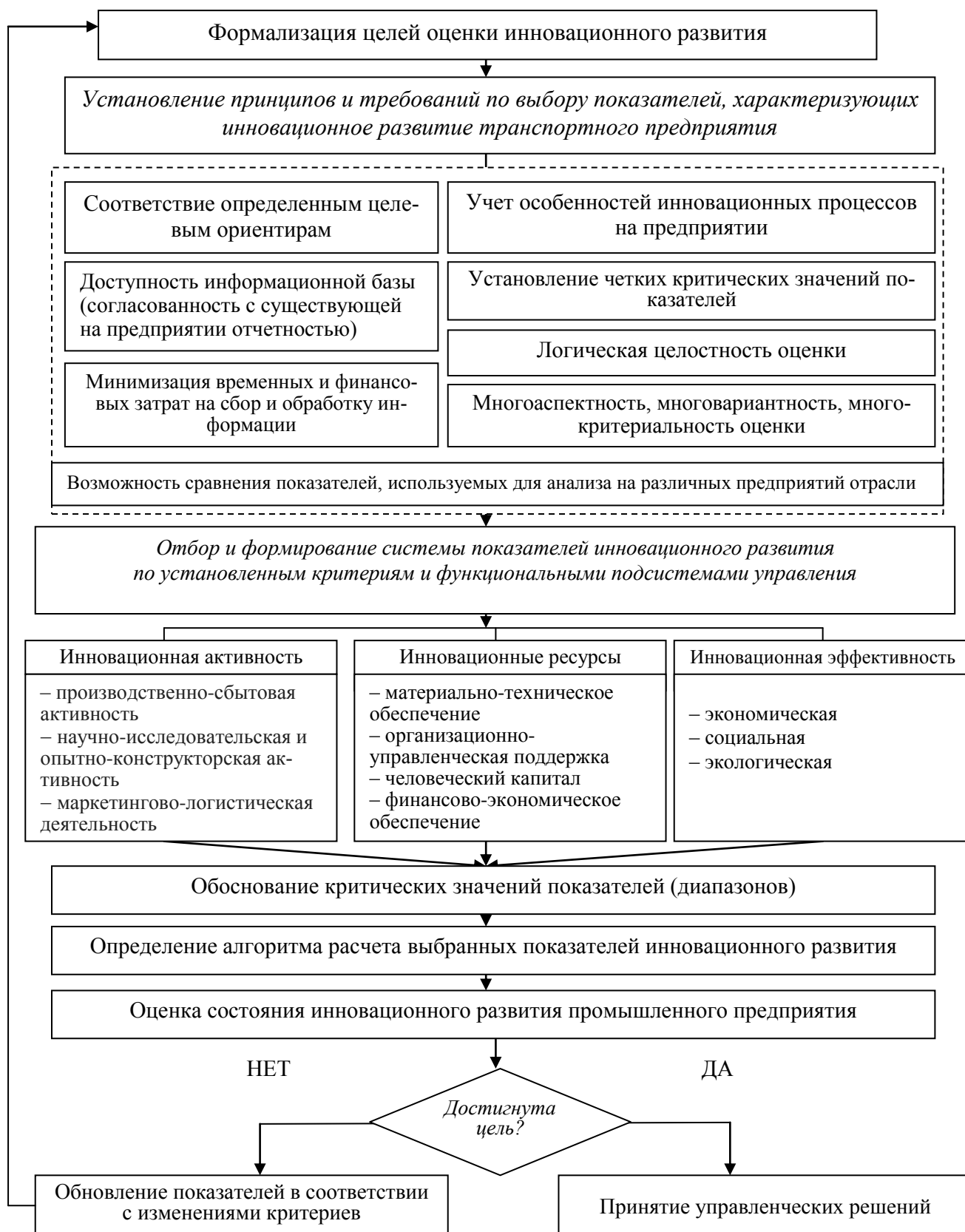


Рисунок 3.14 – Алгоритм формирования системы показателей для оценки инновационного развития транспортного предприятия

Также важным требованием в условиях глобализационных процессов к построению системы оценки инновационного развития является то, что показатели должны соответствовать международным стандартам в сфере науки и инноваций, опыту ведущих международных организаций, методологическим материалам и организационным подходам, которые используются в международной и отечественной практике в исследовании инновационного развития предприятия. Алгоритм формирования системы показателей для оценки инновационного развития транспортного предприятия приведен на рис. 3.14.

Система показателей должна содержать критерии, отражающие наличие и качество основных стратегически важных для предприятия ресурсов и показатели, которые прямо или косвенно указывают на результативность использования имеющихся ресурсов предприятия, которые задействованы в инновационной сфере.

Таким образом, проведение комплексной оценки инновационного развития транспортного предприятия на практике – это достаточно сложный и многоэтапный процесс, который требует значительных трудовых и временных затрат. Необходимо учесть особенности национальной экономики, внешней среды, наличия конкурентов и их интересов.

## РАЗДЕЛ 4

### РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

#### 4.1 Оценка человеческого капитала: концептуальные аспекты (Н. Д. Лукьянченко, И. А. Кондаурова, А. М. Кузнецова)

В статье предложено применение методологических принципов, типичных для анализа капитала в целом, и для анализа человеческого капитала в частности. Человеческий капитал обладает свойствами основополагающего понятия – капитал, который чаще всего трактуется как стоимость, способная приносить доход. Проведен сравнительный анализ различных видов капитала, выделены общие черты и различия человеческого капитала по сравнению с физическим и финансовым. Показана роль инноваций в изменении условий развития и повышения конкурентоспособности человеческого капитала.

В условиях инновационного развития человеческий капитал приобретает значение как наиболее ценный ресурс для предприятий и экономики в целом. Именно он является ведущим фактором конкурентоспособности субъектов хозяйствования в современных условиях. Однако разработка стратегии его развития, определение величины необходимых инвестиций невозможны без проведения качественного и всестороннего анализа человеческого капитала. Одним из наиболее сложных прикладных аспектов анализа человеческого капитала на сегодняшний день остается определение вознаграждения за его использование, а также его полной стоимости. Будем исходить из того, что в классических трудах между физическим и человеческим капиталом проводились очевидные параллели, по крайней мере, именно классиками экономической науки положено начало методологии анализа равноценных факторов производства («труд» и «капитал»). Следовательно, мы можем вполне обоснованно применять в анализе человеческого капитала существующие методологические основы оценки физического капитала.

Целесообразность такого сравнительного анализа можно подтвердить идеями многих известных экономистов, таких как Л. Вальрас, Д. Маккуллох, Г. Маклеод, К. Маркс, А. Маршалл, Н. Сениор, В. Рошер, Ж.–Б. Сэй, И. Тюнен, И. Фишер, которые считали возможным и полезным трактовки человека как своеобразного основного капитала [218, 219, 220, 221, 222]. Так, Д. Маккуллох утверждал, что «вместо того, чтобы понимать капитал как часть продукции промышленности, несвойственной человеку, которая могла бы быть применена для его поддержки и способствовать производству, кажется, не существует каких-либо обоснованных причин, по которым сам че-

ловек не мог бы им считаться, и очень много причин, по которым он может быть рассмотрен как часть национального богатства» [223, 222]. Еще раньше эта идея нашла свое отражение в «Богатстве народов» А. Смита, «Принципах экономической науки» А. Маршала, трудах многих других ученых [218, 220, 224].

При всем многообразии проблем, которые поднимаются учеными, ряд вопросов остается дискуссионным, в частности выбор методов анализа человеческого капитала, определение его стоимостных характеристик и т. п.

Все это обусловило цель исследования, которая заключается в изучении теоретических аспектов и определении ориентиров для совершенствования оценки человеческого капитала в условиях инновационного развития.

В большинстве современных моделей понятием «человеческий капитал» оперируют достаточно свободно, не предоставляя ему устойчивого содержания – стоимость, расходы на оплату труда, рабочее время, численность или другие.

Если принимать за основу классическое понимание капитала, то к человеческому капиталу можно применить проверенную веками в научном обороте и практике учета и анализа методологию анализа основных понятий физического капитала.

Основной капитал используется в производстве в течение периода эксплуатации, определяется интенсивностью износа. Человеческий капитал со временем также изнашивается (стареет морально и физически), отдача в процессе производства от работника (производительность труда) при прочих равных условиях становится меньше. Исключением может быть только деятельность в наукоемких отраслях, где в большей степени используются не психофизиологические характеристики, а интеллектуальная составляющая человеческого капитала, качество которой имеет меньшую зависимость от возраста.

По аналогии с основным капиталом, который переносит на продукт свою стоимость частями в связи с износом, что учитывается в виде амортизационных отчислений, человеческий капитал переносит часть своей стоимости на продукцию в виде заработной платы.

В отличие от большинства ключевых понятий теории человеческого капитала, понятие износа человеческого капитала в практике управления производственными ресурсами на сегодняшний день используется наиболее часто. В настоящее время американская практика учета предусматривает функционирование так называемой модели активов («затратная модель»), суть которой заключается в ведении учета затрат на капитал и его амортизацию. В основе этого подхода лежит традиционная схема бухгалтерского уче-

та основного капитала, адаптированная к особенностям человеческого капитала. В соответствии с разработанным перечнем учитываются расходы на формирование человеческих ресурсов, которые в зависимости от содержания отражаются как долгосрочные вложения, увеличивающие стоимость функционирующего человеческого капитала, или списываются как текущие расходы. Учет человеческого капитала при таком подходе осуществляется так же, как и учет основного капитала. Устанавливается «нормативный срок амортизации». Освобождение высококвалифицированного работника до наступления срока амортизации затраченных на него средств приравнивается к потере капитала. Такая методика учета затрат капитала получила название «хронологической модели затрат» [223, 225].

Среди отечественных ученых так же наблюдается интерес к вопросу износа и обновления человеческого капитала. Так, предлагается методика создания фонда амортизации человеческого капитала, который должен учитывать специфику процессов износа рабочей силы работника [226]. Это связано с учетом цикла обновления знаний и оздоровления работника, его возраста, стажа работы, условий труда и т. д.

Таким образом, человеческий капитал является зависимым от конъюнктуры рынка труда, подобно тому, как физический капитал требует частичной или полной модернизации в связи с научно-техническим прогрессом. Поэтому для обоих видов капитала характерно движение. Механическое движение обусловлено потребностью экстенсивных замен капитала, в результате чего возможны различные типы воспроизводства. Качественное движение больше характерно для человеческого капитала, в практике управления предприятиями реализуется преимущественно в функции «развитие персонала» – улучшение квалификационного, профессионального уровня, изменение возрастной структуры персонала.

Кроме того, с понятием износа физического капитала связано понятие первоначальной и остаточной стоимости. Но динамика стоимости человеческого капитала не представляется столь прогнозируемой, как жизненный цикл основного капитала.

Первоначальной стоимостью человеческого капитала может быть стоимость на момент начала трудовой деятельности (как и основного капитала – на начало ввода в эксплуатацию). Остаточная стоимость основного капитала теоретически должна уменьшаться со временем, постепенно приближаясь к ликвидационной стоимости (в пределах нуля для большинства активов). Исключением может быть только нарушение динамики уменьшения стоимости капитала вследствие переоценки.

Человеческий капитал теоретически также должен иметь нисходящую динамику стоимости, в связи с наличием физического износа, так же как и морального старения знаний, компетенций, что типично для большинства занятых.

Обобщая и развивая современные научные представления, предлагаем рассмотреть человеческий капитал как совокупность качественных характеристик человека, коллектива работников, занятого населения, отражающие способность к производительному труду, образовательно-профессиональному развитию, реализация которых в трудовой деятельности обеспечивает получение дохода, способствует повышению конкурентоспособности субъектов хозяйствования, страны в целом, а на этой основе – достижению целей качественного человеческого развития [227, 228, 229].

Качество человеческого капитала представляет собой совокупность следующих характеристик: здоровье, продолжительность жизни, трудовой активности, современных знаний, умений и навыков, способностей к переобучению, адаптации к изменениям, мобильности и т. д., которые позволяют наилучшим образом реализовать трудовой потенциал населения на рынке труда, обеспечивая прогрессивные изменения в развитии экономики, доходах населения.

Современные исследования доказывают, что устойчивость развития экономики страны зависит от качественного роста трех составляющих совокупного капитала – физического капитала (заработанные активы), природного капитала и человеческого капитала, которые вместе формируют основу конкурентоспособного развития экономики страны в целом. По данным Всемирного банка, на основе исследования факторов экономического роста в 192 странах установлено, что только на 16 % он обусловлен физическим (заработанным) капиталом, на 20 % – природным и в первую очередь (на 64 %) – человеческим капиталом [230]. Вместе с тем в странах с высоким уровнем дохода доля человеческого капитала в национальном богатстве достигает 70–80 %, а в странах постсоветского пространства традиционно приоритетным считается физический капитал.

Весомость места человеческого капитала в развитых странах, носителем которого является их занятое население, становится более понятной, если осуществить сравнительный анализ его особенностей по сравнению с другими видами капитала – физического и финансового (табл. 4.1).

Регулировать общую стоимость человеческого капитала определенным образом возможно за счет процессов инвестирования, поскольку человеческий капитал, как и физический, создается и накапливается благодаря капиталовложениям. При этом человеческий капитал формируется главным обра-

зом в результате определенных инвестиций в человека. Однако, кроме капиталовложений, это требует доброй воли и немалых усилий самого «объекта инвестирования». Среди многих видов таких инвестиций можно отметить: обучение, подготовку на производстве, укрепление здоровья и медицинское обслуживание, миграцию, поиск информации и т. п. Распределить объем этих инвестиций нужно таким образом, чтобы отдача от них была максимальной.

Таблица 4.1 – Сравнительный анализ человеческого капитала (ЧК), капитала физического (ФК) и финансового (ФСК)

Общие черты	Различия
<ul style="list-style-type: none"> <li>– все виды капитала в процессе функционирования оказывают влияние на экономический рост, однако роль ЧК является ведущей;</li> <li>– для наращивания требуют определенного инвестирования;</li> <li>– экономическая мотивация инвестирования близка по содержанию (цель – получить экономическую отдачу)</li> <li>– в процессе функционирования должны приносить доход их владельцу (например, ЧК – заработную плату, недвижимость; ФК – плату за аренду; ФСК – ссудный процент);</li> <li>– отдача от инвестиций в ЧК или ФК, ФСК, зависит непосредственно от срока использования;</li> <li>– со временем имеют свойство накапливаться либо сокращаться (ФК – разрушаться), если не заниматься сохранением</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– накопление ЧК невозможно без участия его носителей или владельцев (людей, населения, занятого в экономике регионов, страны);</li> <li>– независимо от источников инвестирования (средства семьи, предприятий, государства и др.) непосредственное развитие и использование ЧК в определяющей степени контролируют люди;</li> <li>– для ЧК инвестиционный период занимает, как правило, всю жизнь, учитывая потребности капиталовложений в образование (10–17 лет), профессиональное развитие (в течение трудовой жизни), в здоровье (в течение жизни), а для ФК – срок амортизации, для ФСК этот период не ограничен;</li> <li>– в отличие от ФК и ФСК отдача от инвестирования в ЧК наступает только через определенный, достаточно длительный период времени, характеризуется социальным (самореализация, удовлетворенность от работы, общения), экономическим (зарплата, доход) и инновационным (ноу-хау, изобретения и т.д.) эффектами;</li> <li>– инвестиции в развитие ЧК выгодны как для отдельных работников, занятого населения, так и для общества в целом;</li> <li>– инвестиции в ЧК способствуют наращиванию его интеллектуальной составляющей, и в результате обеспечивают доходы, в несколько раз превышающие доходы от аналогичных инвестиций в вещевой капитал;</li> <li>– виды инвестиций в ЧК, их масштабы определяются образом жизни, культурными традициями, экономическими возможностями;</li> <li>– износ ЧК происходит медленнее, чем физического; при этом его интеллектуальная, творческая составляющая в процессе износа может обогащаться благодаря накоплению знаний и опыта, дополнительным инвестициям в знания и творческое развитие в течение жизни; это означает, что люди, занятые интеллектуальным трудом, даже в преклонном возрасте, благодаря длительному саморазвитию могут иметь конкурентные преимущества в интеллектуальном развитии по сравнению с молодыми работниками;</li> <li>– ликвидность ЧК (реализация путем предложения трудовых услуг на рынке) выступает в иной форме, нежели в ФК и ФСК, при этом она является неотделимой от носителя ЧК.</li> </ul>

Целью инвестиций в социально-трудовой сфере предлагаем считать качественное развитие человеческого капитала и его эффективное использование в экономике на основе создания лучших условий для удовлетворения актуальных социальных потребностей человека, всестороннего развития его способностей, расширения трудовых возможностей на рынке труда, условий самореализации и приобретения конкурентоспособности в сфере труда.

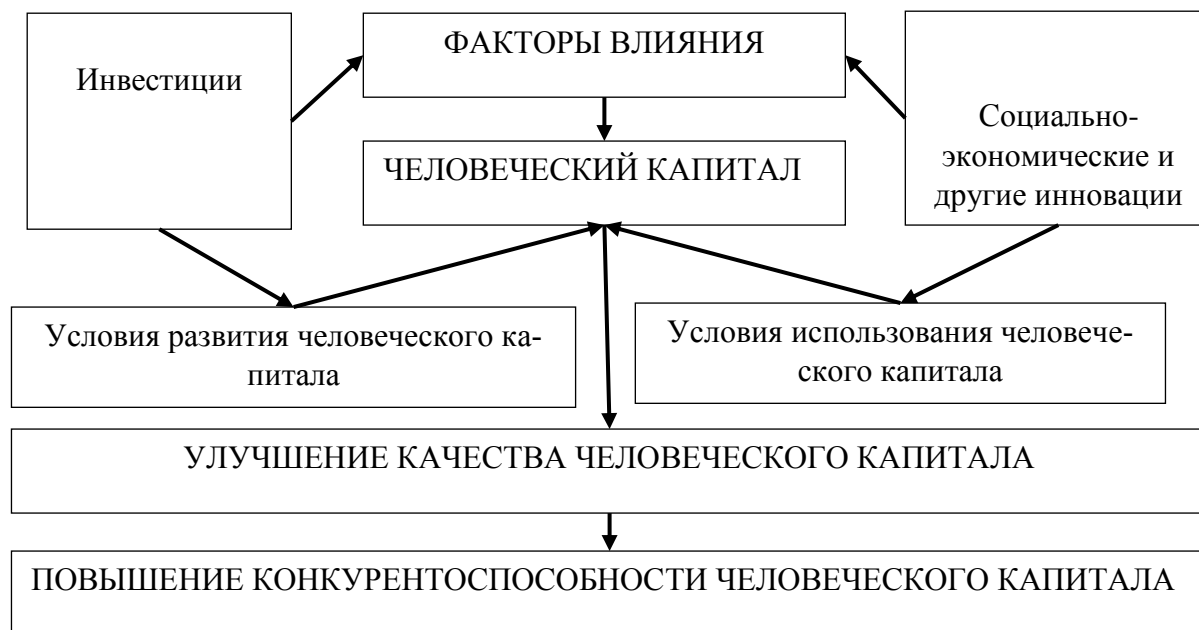


Рисунок 4.1 – Роль инноваций в изменении условий развития и повышения конкурентоспособности человеческого капитала

На рис. 4.1. показано, что инновации должны изменять действие факторов влияния на человеческий капитал, условий его развития и использования, способствуя как улучшению качества человеческого капитала, так и расширению возможностей трудового выбора человека на внутреннем и внешнем рынках труда, повышению конкурентоспособности человеческого капитала.

Особая роль в ускоренном воспроизводстве человеческого капитала принадлежит государству, на которое в первую очередь возлагается функция активного стимулирования других социальных партнеров. Функционирование современной экономики характеризуется повышением значимости таких факторов производства как внедрения инноваций, технологические разработки, интеллектуальные знания, уровень развития персонала. На основе этих тенденций повышается значимость человеческого капитала, без высокого уровня которого какой-либо социально-экономический рост становится невозможным [231, 228].



Совершенствование оценки человеческого капитала работников предприятия необходимо проводить в рамках общей оценки персонала предприятия. При этом должны учитываться организационно-экономические направления управления человеческим капиталом сотрудника, направленные как на развитие качественных характеристик человеческого капитала работников (знаний, умений, навыков, квалификации и др.), так и на эффективное его использование в интересах предприятия и в интересах каждого работника (рис. 4.2).

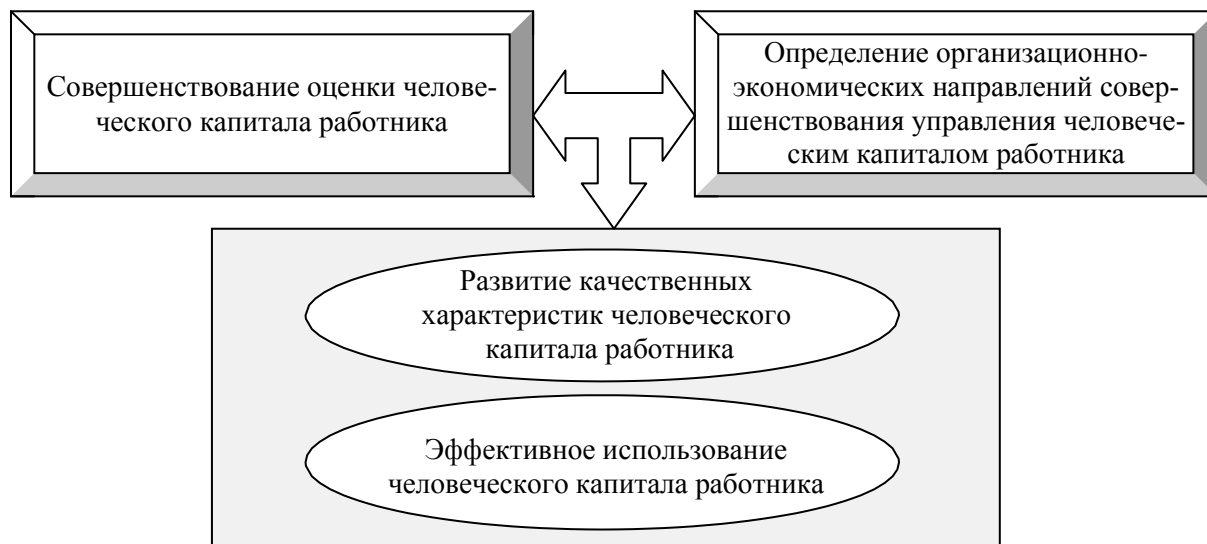


Рисунок 4.2 – Логическая схема усовершенствования оценки человеческого капитала

Также возникает необходимость рассмотрения и совершенствования направлений по управлению человеческим капиталом работников предприятия, что позволит дополнить и расширить содержание и аналитический инструментарий процесса управления человеческим капиталом. Данные обстоятельства обуславливают целесообразность определения основных организационно-экономических направлений управления человеческим капиталом с целью их усовершенствования и внедрения в систему общего управления персоналом.

1. Направление планирования результатов труда работников включает в себя разработку и внедрение мероприятий по повышению производительности человеческого капитала сотрудника, адаптацию программ производственного обучения с требованиями производства, использование передового производственного опыта и современных учебных технологий.

2. Направление по организации трудовой деятельности работников должно содержать разработку условий труда, способствующих получению

более широкого спектра навыков, умений и других качественных характеристик.

3. Направление планирования обучения и повышения уровня человеческого капитала сотрудника призвано обеспечивать производственный процесс работниками новых профессий в соответствии с технологическими изменениями производства благодаря разработке и внедрению производственных учебных программ.

4. Направление повышения квалификации работников включает разработку комплексных планов по повышению квалификации работников на основе непрерывного обучения.

5. Направление прогнозирования и планирования развития человеческого капитала включает составление прогнозов по общей потребности в работниках соответствующей квалификации и определения целесообразности их обучения.

6. Направление разработки эффективной системы материального стимулирования работников должно включать в себя разработку мер по обеспечению тесной взаимосвязи между уровнем оплаты труда и профессионально-квалификационным уровнем работников.

7. Планирование карьеры и обеспечение продвижения на должности работников с высоким образовательно-квалификационным уровнем, путем осуществления горизонтальной ротации кадров, определяя последующее направление совершенствования управления человеческим капиталом работника.

8. Внедрение на предприятии концепции корпоративной культуры, нацеленной на развитие и эффективное использование человеческого капитала работников предприятия.

Что Таким образом, обобщая существующие методологические подходы к анализу человеческого капитала, можно отметить, большинство ученых под человеческим капиталом в том или ином виде понимают стоимость качеств (прежде всего физических и интеллектуальных). Одной из определяющих характеристик человеческого капитала является его интеллектуальная составляющая, которая чаще всего приводится в качестве сравниваемой величины и в обосновании приоритетов инвестиций организации. Требуют уточнения и дальнейшего развития теоретические и методические основы анализа вознаграждения за использование человеческого капитала, в котором были бы учтены факторы износа, потребности улучшения качественных характеристик человеческого капитала. При этом совершенствование подходов и методов оценки человеческого капитала предприятия необходимо осуществлять в рамках улучшения повышения эффективности всей системы управления персоналом.

## **4.2 Инновационная модель развития системы высшего образования с ориентацией на рынок труда (М. Р. Терованесов)**

Отставание системы высшего образования (СВО) от потребностей рынка труда свидетельствует о невозможности СВО осуществлять свою социальную функцию, об обострении противоречия между возрастающими требованиями со стороны работодателей и уровнем подготовки выпускников и недостаточной их квалификацией. Системе высшего образования необходимо ориентироваться на удовлетворение рынка труда в своем развитии, но это остается недостижимой целью из-за несоответствия развития системы высшего образования современным требованиям. Приоритетные задачи стратегии реформирования системы высшего образования заключаются в трансформации подходов к применению рыночных механизмов для удовлетворения интересов субъектов рынка образовательных услуг.

Группой ученых были сформулированы основы, на которые должны базироваться направления реформирования СВО:

– развитие системы высшего образования должно подчиняться законам рыночной экономики, т. е. закона разделения труда и закона конкуренции, поскольку экономическая сфера является исключительно важной в формировании логики общественного развития. Вместе с тем, необходимо учитывать такие не менее важные факторы, как социальные, политические, духовные, ментальные, культурные и морально-психологические;

– развитие системы высшего образования нужно рассматривать в контексте тенденций развития мировых образовательных систем, в частности: привести законодательную и нормативно-правовую базу СВО к мировым требованиям; соответствующим образом структурировать систему высшего образования, упорядочить перечень специальностей, пересмотреть содержательное обеспечение; внедрить информатизацию учебного процесса, обеспечить доступ к международным информационным системам [232].

Вопрос устранения дисбаланса между рынком образовательных услуг и рынком труда должен решаться с привлечением всех субъектов образовательной сферы (государства, личности и работодателя). Представителем государства являются центральные органы управления СВО, которые определяют образовательную политику. Их функции на протяжении последних десятилетий практически не изменились в контексте централизации управления. Направленность на децентрализацию и расширение автономии вуза является декларативной, поскольку не обеспечена финансово и организационно. Несоответствие выпуска специалистов реальным потребностям рынка труда и «перепроизводство» специалистов по некоторым направлениям обу-

словлено влиянием многих факторов: отсутствием четкого и финансово обоснованного плана развития экономики и стихийными изменениями на рынке труда; существованием сети вузов разных форм собственности.

Исследования отдельных аспектов организации системы высшего образования для изучения возможности применения рыночных механизмов в образовательной сфере должны решить проблему учета интересов потребителей образовательных услуг для результативной деятельности СВО.

На сегодня не в полной мере задействованы рыночные механизмы, в стороне от этих процессов остается большинство предприятий и предпринимателей, которые лишь эпизодически осуществляют заказ на выпускников вузов [233]. Указанные выше причины являются справедливыми, тем не менее, главным фактором ухудшения ситуации на рынке труда остается игнорирование инерционности развития СВО, о чем свидетельствует низкая эффективность мероприятий по реформированию системы высшего образования на протяжении последних десятилетий.

Инерционность развития СВО можно детерминировать как ее имманентное свойство, которое отображает отставание от социально-экономического развития и свидетельствует о том, насколько система высшего образования способное воспринимать внешние влияния и адаптироваться к ним. Инерционность развития СВО и результативность ее функционирования являются комплементарными характеристиками процесса подготовки специалистов.

Тенденции развития системы высшего образования и ее функционирование определяет взаимосвязь факторов и параметров. Факторы целесообразно разделить на внутригосударственные, или внутренние, и внешние. К внутренним факторам развития системы высшего образования относятся экономические, социально-политические, правовые, демографические, культурные, духовно-идеологические, институциональные факторы. Общемировые тенденции, как внешние факторы, которые определяют развитие системы высшего образования, определяются глобализацией, которое характеризуется процессами интеграции, информатизации и коммерциализации сферы образования. Преимущества глобализации проявляются в расширении доступа к получению высшего образования, в разработке и распространении международных стандартов качества образования, в привлечении инновационных технологий в образовательный процесс, в развитии международного сотрудничества, активизации академической и студенческой мобильности. С другой стороны, основными недостатками глобальных процессов являются угрозы, которые связанные с потерей квалифицированных кадров для стран с низким уровнем жизни, унификацией национальных СВО, игнорирование

национальных особенностей, менталитета, культуры и уровня развития отдельных стран.

Каждый фактор определяет соответствующие функции, которые учитывают параметры функционирования как аргументы. Можно конкретизировать основные функции СВО: образовательная – распространения знаний путем использования педагогических технологий; научно-исследовательская – создания новых знаний и повышения интеллектуального уровня общества; информационная – трансляция знаний с использованием коммуникативных средств; социально-экономическая – решение проблем кадрового обеспечения общественных потребностей; культурно-воспитательная – повышение культурного уровня общества и развитие личностных качеств индивида. Для параметрического описания указанных функций предложено использовать качественные и количественные параметры, каждый из которых характеризуется соответствующими показателями. Качественный параметр определяется совокупностью качественных показателей, которые комплексно характеризуют СВО. Количественный параметр использует количественные показатели, позволяя через соответствующие величины описать демографические и социально-экономические аспекты функционирования системы высшего образования.

Категория инерционности может применяться к материальным и нематериальным объектам, социально-экономическим системам вообще и системе высшего образования в частности, как их универсальная характеристика. Инерционность развития СВО определяется уровнем восприятия трансформаций, которые происходят в социально-экономических отношениях, и проявляется через сохранение взаимосвязей между элементами системы и ее динамических характеристик, стабилизирующее действие внешних влияний. Детерминация форм проявления инерционности и разработка мероприятий по реформированию системы высшего образования позволяют предусматривать изменения показателей ее функционирования и своевременно реагировать на них. Разработка методических подходов к определению характеристик инерционности раскрывает пути реформирования системы высшего образования через создание действенных инструментов повышения эффективности его функционирования. Учет инерционности в реформировании СВО непосредственно связан с процессами обеспечения постоянного развития СВО и ее адаптацией к демографическим и социально-экономическим тенденциям на рынке труда.

Инерционность развития СВО определяется как величиной ее экономической массы, так и внешними и внутренними факторами, которые влияют на нее. Экономическая масса системы высшего образования – это обоб-

щенный социально-экономический показатель, который учитывает особенности развития системы высшего образования, ее конкурентные возможности, возможность сопоставления СВО других стран и определяется централизованной или децентрализованной формами организации СВО, что определяет особенности управления ею и ресурсное обеспечение.

Увеличение экономической массы системы высшего образования снижает ее способность гибко реагировать на внешние влияния, адаптироваться к изменениям условий конкурентной среды и рынка труда и не дает возможности обеспечить маневрирование и мобильность. При этом преобразование структуры управления определяет изменение экономической массы СВО и инерционность ее развития.

Величина индикаторов инерционности, в частности экономической массы и влияния внешних, факторов демонстрирует соответственно высокий уровень централизации СВО и недостаточное восприятие влияния изменений, которые определяются современными образовательными тенденциями. Это предопределяет значительное отставание отечественной СВО от образовательных систем развитых стран. Игнорирование влияния инерционности развития СВО и ее характеристик на результативность системы высшего образования предопределяет отсутствие модели развития СВО, которая ориентирована на рынок труда, на потребности работодателей в квалифицированных специалистах. Отсутствие взаимосвязей рынка труда с системой высшего образования не позволяет отнести его к влиятельным факторам, хотя рынок труда является мощной движущей силой, которая определяет вектор развития СВО. Таким образом, реформирование СВО предусматривает новое качество ее развития благодаря ориентации на рынок труда, которая позволит повысить конкурентоспособность СВО. Именно поэтому особое значение приобретает вопрос построения адекватной модели развития СВО, которая определяет инерционность и результативность СВО как отображение связей с рынком труда.

Моделирование процесса развития системы высшего образования, которое предусматривает учет инерционности и соотнесение ее с результативностью, нужно рассматривать как метод, который позволяет определить направление развития СВО с использованием указанных факторов. Наличие исходных данных в виде индикаторов экономической массы, влияющих факторов и результативности, которые определяются многими параметрами и показателями, свидетельствует о сложности процессов развития. Решить поставленную задачу возможно с использованием современного инструментария, к которому относятся модели для прогнозирования поведения исследуемого объекта, в частности системы высшего образования. Целевым назна-

чением модели развития СВО является прогнозирование ее результативности, как отображение взаимосвязей системы высшего образования и рынка труда по разным сценариям изменений исходных параметров, которые показывают влияние инерционности на развитие СВО.

Моделирование сложных динамических систем, к которым относится СВО, позволяет проводить комплексное исследование процессов с использованием технологий системного анализа. Применение разных методов реализует эффективную модель, которая учитывает факторы развития системы высшего образования.

Методы моделирования классифицированы по величине влияния на объект управления, и при этом делятся на методы прямого и косвенного действия. Методы моделирования прямого действия оказывают непосредственное влияние на исследуемые объекты [234]. В результате реакции объекта формируются исходные параметры, оценивание которых позволяет принять управленческое решение или осуществить управляющее воздействие. Относительно СВО управляющее воздействие реализуется через организационные, нормативные и административные мероприятия. Их основой является совокупность нормативных актов (законов, приказов, распоряжений, инструкций, положений, методических указаний, нормативов и т. п.). Данная модель нуждается в определенной форме организации СВО. Например, централизованная модель организации системы высшего образования имеет иерархическую структуру управления, и применение модели прямого действия позволяет наиболее эффективно реализовывать образовательную политику и контролировать выполнение управленческих действий на разных уровнях иерархии. Соответствующая подчиненность органов управления обеспечивает размежевание прав доступа к системе, определению меры ответственности, объема обязанностей, контролем за выполнением управленческих решений на низких иерархических уровнях.

Методы косвенного действия не влияют непосредственно на исследуемый объект. Управляющее воздействие создается путем соответствующих условий, в которых функционирует объект и реагирует на это воздействие через адаптацию к изменению среды. Способность быстро реагировать на внешние влияния относится к одному из преимуществ указанного метода. Модель, которая его реализует, может определять гибкую структуру, которая способна быстро перестраиваться и быть динамической. Указанные черты, присущи децентрализованной модели организации. Такая модель обеспечивает максимальную автономию, гибкость и самостоятельность в решении многих вопросов, которые связаны с развитием СВО.

Если безусловным преимуществом методов прямого действия является определенность организационных структур, четкость в распределении функциональных и должностных обязанностей, ролей и ответственности, которые определяют структуру модели, то ее существенные недостатки нуждаются в обязательном учете. Нужно подчеркнуть также недостаточную способность к изменениям и невозможность быстро адаптироваться к среде, которая быстро изменяется. Модель эффективна в стабильных условиях, которые требуют четких апробированных решений. В условиях конкурентной среды, скачкообразных изменений, которым свойственно развитие системы высшего образования, указанная модель оказывается неэффективной. Т. е. модель развития системы высшего образования нуждается в использовании гибкой организации, адаптационных возможностей и использования преимуществ методов прямого и косвенного действия. При таких условиях основные критерии, которые должны определять функционирование системы высшего образования, должны учитывать характеристики СВО и влияние внешней среды. Поэтому целесообразным является использование в качестве исходных параметров характеристик инерционности, которые отображают экономическую массу СВО и факторы в виде внешних сил, определяющих развитие СВО. Целевой функцией должна быть результативность СВО, которая отображает влияние рынка труда.

Для усовершенствования менеджмента системы высшего образования А. Ваганова предлагает использовать имитационное моделирование [235]. Преимуществом по сравнению с другими методами является то, что такое моделирование позволяет рассмотреть возможные следствия управленческих решений, провести сравнение разных альтернативных вариантов и избрать из них оптимальные. Недостатками моделирования могут быть чрезмерная формализация существующих процессов, ограничения модели относительно взаимосвязей отдельных подсистем, которые дают значительные погрешности. Сложность моделирования развития системы высшего образования связано с многочисленными факторами, поэтому более целесообразным является применение критериев или подходов, которые учитываются при принятии управленческих решений. Такие подходы базируются на использовании параметрического описания образовательных процессов, что позволяет говорить о всестороннем рассмотрении и учете особенностей развития СВО.

Ю. Тарский подчеркивает, что моделирование образовательных систем дает возможность сконцентрировать внимание на наиболее существенных элементах и связях, в результате чего модель становится инструментом для осуществления управленческих функций [236]. Поэтому среди основных принципов построения модели развития СВО предлагается выделить ее спо-



способность к адаптации к существующему состоянию системы высшего образования и возможность реагировать на внешние изменения при условии сохранения эффективного функционирования.

Необходимость улучшения показателей образовательных процессов, в частности результативности, которая будет определять повышение уровня конкурентоспособности СВО, предусматривает учет экономического фактора на развитие системы высшего образования. Т. Кулюкина предлагает использовать четыре критерия результативности: результаты для потребителя, результаты для сотрудников, результаты для общества и ключевые результаты деятельности, которых должна достичь организация, чтобы отвечать своим деловым намерениям и требованиям стратегии [237]. Между тем, указанные критерии не оценивают взаимосвязи между системой высшего образования и рынком труда. В то же время, повышаются требования со стороны потребителей образовательных услуг – индивидуумов, экономики и государства.

И. Федосова обращает внимание на взаимосвязь и взаимообусловленность образования и глобального, регионального и национального рынка труда, дидактику непрерывного технического образования, профессионального обучения на производстве, прогнозирование показателей функционирования систем высшего технического образования с учетом международных тенденций [238].

Резюмируя изложенное, можно конкретизировать основные требования к модели развития системы высшего образования, которые должны включать: формирование механизмов трансляции социального заказа; расширение участия общества в реформировании и управлении системой высшего образования; учет связей СВО и рынка труда; использование результативности СВО, как целевой функции, с учетом факторов внешнего влияния.

Концептуальная модель развития системы высшего образования с ориентацией на рынок труда и учетом инерционности развития СВО представлена на рис. 4.3.

Такой подход предусматривает применение новой системы показателей, которая отображает отдельные аспекты трудоустройства выпускников, а именно: сроки поиска работы; удовлетворенность полученной специальностью, качеством образования и условиями работы; возможность карьерного роста; уровнем доходов, оценку работодателей.

Следует отметить, что привлечение потенциальных потребителей образовательных услуг к реформированию и управлению системой высшего образования является одним из тех условий, которые обеспечивают взаимодействие образовательных учреждений с производственной сферой. Для такого

подхода приоритетной целью развития СВО является получение конечного результата, связанного с удовлетворением потребности в квалифицированных кадрах. Достижение этой цели определяет эффективность функционирования образовательной системы.

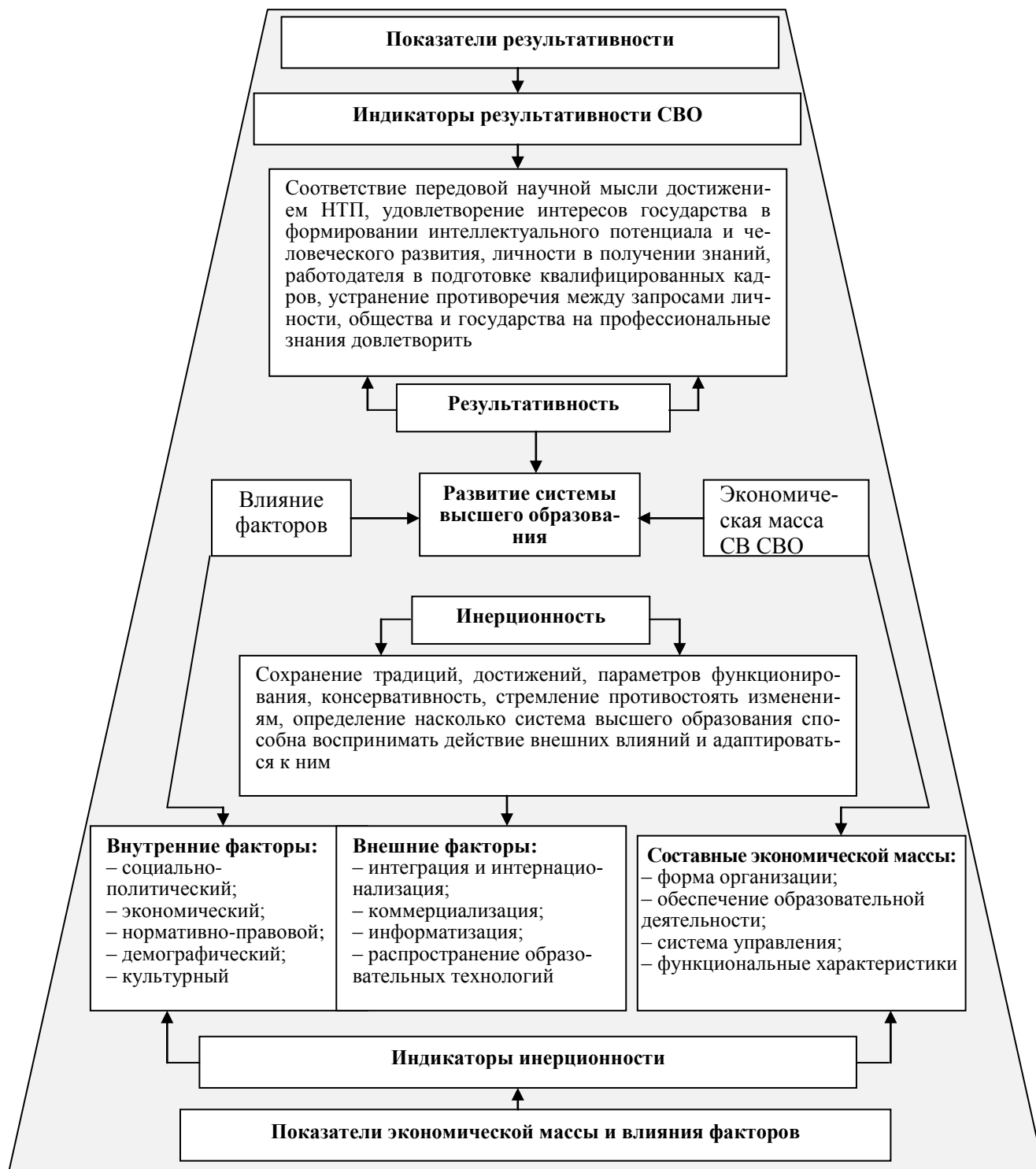


Рисунок 4.3 – Концептуальная модель развития системы высшего образования с ориентацией на рынок труда и учетом инерционности развития СВО

Аналитически предложенная модель, которая отображает взаимосвязь результативности системы высшего образования и инерционности представляется в виде:

$$Y = f(y_1, y_2, \dots, y_n) > X = f(x_1, x_2, \dots, x_n), \quad (4.1)$$

где  $Y$  – результативность СВО;

$X$  – инерционность развития СВО;

$y_1, \dots, y_n$  – показатели, которые определяют результативность (взаимоотношения СВО и рынка труда);

$x_1, \dots, x_n$  – показатели, которые определяют характеристики инерционности (экономическую массу и влияние факторов на развитие СВО).

Сформулированная концептуальная модель развития системы высшего образования определяет соответствующие взаимосвязи СВО с рынком труда. В модели учтены взаимосвязи системы высшего образования и рынка труда, а также последствия управляющих воздействий на состояние системы.

Реформирование образовательной сферы, проведенное с учетом предложенной модели, позволит устранить существующее противоречие между запросами профессиональной самореализации и социальной ориентации выпускников и требованиями к кадровому обеспечению организаций, предприятий и коммерческих структур.

Предложена модель развития системы высшего образования, ориентированная на учет потребностей рынка труда. Отличительной чертой модели является применение обратной связи, которая нивелирует инерционные влияния и повышает эффективность функционирования СВО. Она формируется как воздействие рынка труда на развитие СВО, является мощной движущей силой, тем не менее, в современных условиях не играет определяющей роли. Предложенная модель развития системы высшего образования с ориентацией на рынок труда базируется на учете результативности, как исходного параметра и инерционности как индикативного механизма, который отображает степень отставания развития СВО от потребностей экономики.

### **4.3 Зарубежный опыт и инновационная направленность построения системы организации труда на предприятии (Р. Ф. Гайдай, С. А. Щербий)**

Поиски путей повышения рационализации трудовых процессов побуждает правительство многих стран вкладывать силы и средства в создание и развитие национальных инновационных систем переноса знаний из сектора

науки в сектор производства. В процессе разработки и дальнейшего совершенствования механизма стимулирования работодателей и наемных работников, с целью усиления их материальной и моральной заинтересованности в профессиональном обучении, целенаправленном планировании трудовой карьеры, целесообразно всесторонне учитывать накопленный положительный опыт в этой сфере стран с развитой рыночной экономикой.

Вопросам исследования зарубежного опыта в сфере организации труда посвящены работы таких ученых: В. Ф. Андриенко, М. Д. Ведерникова, Н. А. Волгина, А. А. Ивлева, А. В. Калины, Л. М. Фильштейна и др. В их научных трудах достаточно широко раскрыты вопросы стимулирования труда, мотивации, оплаты труда, организации обучения на производстве. В то же время недостаточно внимания уделяется таким вопросам, как рационализация трудовых процессов, совершенствование режимов труда и отдыха. Кроме того, в трудах названных авторов освещается общее состояние организации труда в зарубежной практике, но не выделяется тот опыт, который можно применить на отечественных предприятиях.

Целью работы является анализ зарубежного опыта по организации труда и определение программ, которые показали свою эффективность в зарубежных странах, применение которых может положительно повлиять на решение современных вопросов организации труда.

Отечественные работодатели чаще всего ставят знак равенства между уровнем зарплаты и уровнем вовлеченности сотрудника в рабочий процесс. Методы и способы организации труда в зарубежных компаниях более разнообразны, сочетают финансовые, материальные и нематериальные стимулы.

На сегодняшний день для обеспечения эффективного функционирования любого предприятия необходимо совершенствовать систему организации труда, что приобретает особую значимость и актуальность для более эффективного управления человеческими ресурсами, обеспечения роста производительности труда, повышения заинтересованности работника в конечных результатах своей деятельности. Современный период характеризуется существенными изменениями в сфере управления персоналом. Государственные, частные, корпоративные предприятия на практике демонстрируют, что развитие и успех в рыночных отношениях невозможен без поиска и применения новых современных форм организации труда, используемых ведущими зарубежными компаниями стран Западной Европы, США и Японии [239]. Наиболее успешные модели организации труда были разработаны и внедрены компаниями Японии, Германии, Великобритании, Франции, Швеции и ряда других стран.

Японская модель организации труда персонала применима в обществе с сильно развитым чувством гражданской ответственности и самосознания, где общие интересы стоят выше индивидуальных потребностей и ярко выражена готовность пойти на личные жертвы ради всеобщего блага.

Главное качество работника в Японии – преданность компании, которая часто граничит с жертвенностью и игнорированием собственных потребностей. «Во-первых, ты служишь императору (стране), во-вторых, – своему работодателю, в-третьих – своей семье. И лишь потом можешь подумать о себе» – так кратко сформулирован базовый принцип мотивации японского работника, который сохранился со времен феодализма, и служит основой для корпоративных систем организации труда в современной Японии [240]. Для японцев понятия «профессия», «работа», «предприятие» идентичны. Психологи установили взаимосвязь между самоидентификацией и стажем работы: чем дольше человек работает в компании, тем глубже и отождествление сотрудника с корпоративным «управлением». Инновационный «подход» в системе организации труда на японских предприятиях отражается в том, что японская система «привязывает» гарантии работы и оплаты труда к трудовому стажу. Подобный способ мотивации минимизирует возможность перехода работника в другую фирму [241]. Основным принципом организации труда, которого придерживаются руководители японских корпораций: чем больше стаж, тем выше должность и размер зарплаты. Это означает, что карьерный рост напрямую зависит от длительности работы на одном предприятии. Профессиональные способности, квалификация, личные качества работника важны, но без соответствующего стажа вертикальное движение в компании невозможно. Как результат – японцы считают себя необходимым звеном единой системы и берут персональную ответственность за судьбу компании, на которую работают.

Рост производительности труда в Японии опережает рост уровня заработной платы. Для японцев работать сверхурочно считается нормой. Они задерживаются на работе без предварительной договоренности и без возражений. Взять полноценный отпуск для японского работника означает проявить нелояльное отношение к компании. Поэтому японцы берут только часть положенного отдыха. Количество пропущенных японцами рабочих дней минимально.

Виды поощрений в японской системе организации труда, помимо повышения заработной платы, включают: премии и бонусы, которые выплачиваются минимум один раз в полугодие; оплата расходов на дорогу в офис и домой; медицинская страховка для работника и членов его семьи; частичная оплата жилья; займы для приобретения недвижимости; обучение в вузах

Японии, а также Европы и США; повышение квалификации без отрыва от основного места работы.

В Японии развита система активного общения, направленная на отождествление сотрудника с фирмой. Элементами этой системы является:

- официальное общение (утренние встречи (планерки), на которых рассматриваются вопросы политики предприятия, коллективной этики;

- коллективная гимнастика;

- цеховые совещания, на которых сотрудников уведомляют о задачах и сроках их выполнения;

- собрания локальных групп, где работники обмениваются опытом, обсуждают лучшие решения для эффективного исполнения поставленных задач);

- корпоративные церемонии (праздники; прием на работу нового сотрудника; соревнования среди персонала; поездки, полностью или частично оплаченные фирмой);

- единое рабочее место (весь персонал отдела или подразделения, включая руководителя, трудится в одном помещении, рабочее место и столы организованы так, чтобы коллеги работали лицом к лицу) [241].

Подытоживая вышесказанное, следует подчеркнуть, что японская система организации труда в целом направлена на сплочение коллектива, укрепление позитивного настроения и усиление связи работника с компанией.

Подход к организации труда в американских компаниях основан на поощрении активности персонала. Компании в разных странах по всему миру берут опыт США за основу ведения бизнеса, где сотрудники мотивированы на эффективное исполнение обязанностей. Из американской практики в России была заимствована система «HR» (от англ. Human Resource – человеческие ресурсы) и «корпоративная этика». В 1960-х годах в США были разработаны основы управления человеческими ресурсами; системы материального стимулирования и нематериальной мотивации работников; методы повышения лояльности персонала. Персоналу компании, как правило, доступны: медицинская страховка; курсы повышения квалификации; бесплатные обеды; корпоративные праздники; совместные поездки.

Американские компании применяют нестандартные системы стимулирования работников. Например, с конца XX ст. широко используется грейдинг персонала – представляет собой процесс оценивания должностей в фирме по ряду критериев: наличие управленческих функций и количество подчиненных; степень участия в прибыли компании; самостоятельность в принятии решений; опыт; стоимость ошибки работника. На каждом пред-

приятии происходит индивидуальный подбор критериев. С помощью грейдов возможно построение должностей сотрудников по иерархии ценностей для компании, что в результате дает возможность разработать систему оплаты труда для каждого работника.

Примерами инновационной деятельности в сфере организации труда являются корпорации IBM и AT&T, которые выбрали путь «семейной мотивации». Так, средний возраст большей части персонала компаний – младше сорока лет, семейные пары с детьми. Поэтому администрация позволяет сотрудникам работать по гибкому графику, оказывает помощь в подборе нянь, сиделок и помощников по дому, организовывает корпоративные ясли и детские сады, а также проводит семейные праздники.

Успехи американской модели организации труда обусловлены ориентированностью американцев на личный успех и достижение высокого уровня благосостояния, что находит своё отражение в применяемых формах и системах оплаты труда. В основном, работодатели практикуют начисление заработной платы по сдельно-премиальной схеме: почасовая оплата плюс различные премии и надбавки. Наиболее распространенными вариантами премирования в США являются схемы участия сотрудников в прибыли по системе Скэнлона и системе Раккера.

Система Скэнлона заключается в том, что в стоимости объема продукции учитывается доля зарплаты по плану, и если доля зарплаты по факту оказывается меньше, то сумму экономии распределяют между компанией (25 %) и работниками (75 %). Часть суммы, предназначенной для сотрудников, направляется в резервный фонд, оставшиеся средства распределяются в коллективе в зависимости от вклада в производственный продукт [242]. Изобретатель системы Дж. Скэнлон считал, что если сотрудников стимулировать должным образом, руководство получит информацию о способах повышения эффективности работы. Система Раккера заключается в том, что работники получают премию за увеличение объема «чистой» продукции в пересчете на один доллар заработной платы [242].

Еще один инновационный способ организации труда по-американски – начисление зарплаты в соответствии с количеством освоенных профессий и уровнем квалификации. За каждую новую специальность сотруднику начисляются баллы. Чтобы получить прибавку к зарплате, сотрудник должен набрать определенное количество баллов. Преимуществами такого метода являются: мобильность сотрудников внутри компании; сокращение штата наемных работников за счет собственных квалифицированных кадров; отсутствие промежуточных уровней управления; повышение качества работы и производительности труда; экономия материальных и человеческих ресурсов, затраченных на выпуск единицы продукции.

Таким образом, наряду с гибкой системой оплаты труда для американских компаний характерным является использование нематериальных способов мотивации работников.

Во Франции организация труда персонала является частью стратегического планирования. В отличие от японцев, французы неодобрительно относятся к сверхурочной работе. Рабочая неделя во Франции составляет 35 часов, что на пять часов меньше, чем в большинстве стран ЕС. Лучшим нематериальным стимулом для работников считается гибкий график или удаленная работа, которая избавляет от необходимости постоянно присутствовать в офисе. Как и во многих других странах, мотивирует французов к работе корпоративная медицинская страховка, помощь в погашении ипотеки, обеды за счет компании. Оплата курсов повышения квалификации не пользуется популярностью среди работников французских предприятий.

Система оплаты труда во Франции включает два направления:

1. индексация заработной платы в зависимости от роста цен – эта обязанность французских работодателей закреплена в коллективных договорах и строго контролируется профсоюзами;

2. индивидуализация заработной платы – это начисление выплат с учетом образования, квалификации, качества работы, уровня мобильности сотрудника. Начисление индивидуальных заработных плат происходит по трем схемам:

– «вилка» должностных окладов, когда размер заработной платы зависит от количества отработанного времени, участия в жизни компании и, главное, эффективности труда самого работника, вне зависимости от эффективности работы коллег;

– оклад плюс премия, величина которой зависит от производительности труда;

– другие формы индивидуализации: участие в прибыли, покупка акций предприятия, выплата премий по результатам продаж) [243].

Следует отметить, что преимущество французской схемы организации труда в части, которая стимулирует повышение производительности и качества труда, заключается в саморегуляции размера заработной платы. Каждый сотрудник владеет информацией о финансовом состоянии компании и знает, на какую часть прибыли можно рассчитывать за эффективную работу.

Модель организации труда в Великобритании предусматривает две системы оплаты труда: денежную и акционерную. При этом обе схемы подразумевают зависимость зарплаты сотрудников от общей прибыли предприятия. Также существует схема с «колеблющейся» заработной платой, которая пропорциональна доходам компании. Коллективные договоры, заключенные между британскими работниками и работодателями, содержат норму, которая обязывает выплачивать сотрудникам долю прибыли компании [243].



Отдельные британские компании практикуют долевое участие сотрудников в капитале. Работники выкупают часть акций компании и получают либо часть прибыли, либо доход в виде процентов по акциям. Внедрение новаторской модели организации труда, основанной на участии в прибыли, помогло на 13 % увеличить количество рабочих мест в Великобритании. При этом доход работников от участия в прибыли компании составляет 3–10 % оклада, а размер заработной платы – на 4 % ниже, чем в аналогичных компаниях с другим подходом к оплате труда. Долевое участие персонала в прибыли мотивирует сотрудников любого ранга повышать результативность работы, заставляет проявлять интерес к бизнес-процессам и создает в коллективе деловую рабочую атмосферу. То совокупный доход сотрудника британской компании при трудовом долевом участии состоит из заработной платы (должностного оклада), премии в зависимости от эффективности труда и части прибыли компании в зависимости от вложенного капитала.

Схема организации труда в Германии построена на убеждении, о том что сотрудник – это свободная личность с собственными интересами, которая несет персональную ответственность перед обществом. Понятие экономической свободы для немцев включает учет общественных интересов и определение места личности в рыночной системе отношений [244].

Государство создает социальное рыночное хозяйство, главная цель которого – создание равных условий жизни для всех жителей страны. Сочетание корпоративных систем мотивации и государственной системы социальной справедливости позволяет работнику реализовать себя в профессиональной сфере без страха остаться без постоянного дохода. Таким образом, немецкая модель организации труда, включающая наличие государственных социальных гарантий, – это пример воплощения положений экономической теории в практику.

Шведская модель организации труда берет за основу решение проблемы достойной оплаты труда. Согласно опросам, в рейтинге приоритетов жителей Швеции на первом месте находятся дружеские связи, партнерство и доброжелательные коллеги, на втором – интересная работа, а размер заработной платы – на седьмой позиции опроса. Проблемами достойной оплаты труда серьезно занимаются профсоюзы Швеции. Они настаивают на внедрении политики солидарной оплаты труда, которая базируется на двух принципах: равенство зарплат на аналогичных должностях и сокращение разрыва между максимальной и минимальной зарплатой. Солидарная система оплаты труда решает комплекс целевых задач: стимулировать обновление оборудования и внедрение в производство технологических ноу-хау; обеспечивать социальную поддержку незащищенных слоев населения; поддерживать сво-

бодную рыночную конкуренцию; соблюдать принцип равенства заработной платы за равный труд (этот принцип означает, что сотрудники на аналогичных позициях в разных фирмах с одинаковой квалификацией получают одинаковую зарплату. Размер окладов прописывается в отраслевом коллективном договоре и не зависит от размера прибыли компании [244]).

Принцип сокращения разрыва между высокооплачиваемыми и низкооплачиваемыми специалистами реализуется в виде системы одноуровневого повышения оплаты труда, что способствует усреднению размера заработных плат, когда минимальные заработные платы повышаются, а рост максимальных – сдерживается. При перезаключении коллективных трудовых соглашений профсоюзы включают пункт об ускорении роста заработной платы низкооплачиваемых работников. Подобная политика направлена на развитие высококвалифицированных специалистов во всех сферах экономики.

Следует отметить, что активность профсоюзов Швеции не позволяет владельцам компаний с низкой прибылью занижать зарплаты сотрудников. Работодатели обязаны платить за труд на уровне, зафиксированном в коллективных трудовых договорах. Жесткая позиция шведских профсоюзов относительно солидарной заработной платы помогает совершенствовать систему организации труда, поскольку владельцы предприятий в этом случае заинтересованы улучшать производство.

Для отечественных предприятий целесообразным и актуальным является внедрение современных методов организации труда, которые позволили бы учесть все категории потребностей работников предприятий. При этом, по примеру Германии, должна быть обеспечена минимальная заработная плата, и гарантии со стороны государства, как основа мотивации труда и как способ удовлетворения физиологических жизненных потребностей человека [244].

Если для Швеции профсоюзная работа является инновационной деятельностью, то для отечественного сотрудника практически любого предприятия работа профсоюзного комитета по улучшению условий работы, и защите интересов сотрудника не является новинкой. Отличие состоит лишь в результативности такой деятельности, которая в отечественных реалиях невысока, и над этим следует продолжать работать.

Для отечественных предприятий будет полезным перенять такой опыт предприятий США, как грейдинг. Этот метод организации труда в современных условиях получает все большее распространение, например, в России около 20 % предприятий применяют на практике грейдинговую систему начисления заработных плат. Для отечественных предприятий система грейдинга носит инновационный характер.

Универсальная схема грейдов берет во внимание множество показателей, которые влияют на материальное возмещение по какой-либо должности [245]. Грейды имеют сходство с разрядами в тарифной системе. Должности выстраиваются в иерархичную цепь. Она формируется, исходя из ценности работника для бизнеса. Каждый грейд получает «вилку» оплаты труда и свой социальный пакет [245]. Благодаря грейдированию можно устранить ряд проблем, в том числе связать размер зарплаты работника с его вкладом в развитие предприятия. Задуматься об установлении данной модели оплаты труда следует в первую очередь крупным или средним отечественным предприятиям. На крупных предприятиях всегда работает большое количество сотрудников, что затрудняет оценку их вклада в общее дело. Данную проблему можно устранить применением системы грейдов. Это связано с тем, что она дает возможность построить карьеру не только вертикально, но и горизонтально (внутри своей текущей позиции). Например, будет повышена квалификация работника, что скажется на его заработной плате. То же самое касается и случаев, когда работник прошел обучение. Работник остается на текущем уровне (имеется в виду место работы, занимаемая должность), вес фактора знаний повышается, а значит, увеличивается и заработная плата [245].

Система грейдирования призвана оценить рабочие места с точки зрения их вклада для достижения конечного результата. Стоит учесть, что оцениваются рабочие места, а не деятельность отдельного работника. Методы оценки должности в системе грейдирования многообразны и будут сильно различаться как по точности анализа, так и по длительности самого процесса. Грейдирование позволяет достигнуть ожидаемых результатов по построению грамотной системы оплаты и организации труда. Путем применения данного метода на предприятии происходит справедливое распределение ресурсов.

Также, отечественным предприятиям следует перенять из американской системы организации труда и опыт «семейной мотивации». Исходя из особенностей менталитета, на первом месте у среднестатистического гражданина нашей страны – семья. Большое внимание со стороны руководства предприятия к семейным людям, гибкий график и соответствующие привилегии значительно улучшат производительность труда, заинтересованность сотрудника в работе и его уверенность в сохранности своего рабочего места.

Важно отметить, что наибольшее внимание на отечественных предприятиях нужно уделять удовлетворению потребности в самовыражении. Это позволило бы полностью раскрыть потенциал каждого работника и повысить уровень его компетентности. Это сформирует у персонала предприятия уве-

ренность в себе, создаст ощущение своей полезности, признания своих способностей.

Для эффективного управления потребностями в принадлежности к определенной социальной группе на предприятии, следует применять опыт Японии, т.е. следует такие методы и приемы мотивации, как обеспечение обратной связи между работниками и руководством посредством совместного принятия решений. Это позволит привлекать работников к управлению предприятием и активизировать их трудовую активность.

Таким образом, эффективно управлять персоналом невозможно без системы организации труда, которая определяет взаимоотношения сотрудников и предприятия. Отечественные руководители считают единственным стимулом для продуктивной работы достойную оплату труда, основанную на фиксированных тарифных ставках и окладах. Однако зарубежный опыт организации и стимулирования труда персонала опровергает такой односторонний, упрощенный подход. Копирование практики США, стран Западной Европы или Японии в современных условиях хозяйствования для отечественных предприятий невозможно, однако отдельные элементы системы организации труда, рассмотренные в данной работе, могут быть апробированы и адаптированы, то есть в применимы к нашей экономике.

#### **4.4 Анализ концептуальных подходов к управлению поведением персонала предприятия (Е. П. Мельникова, М. В. Турбаба)**

Качественные изменения, происходящие в третьем тысячелетии, требуют нового взгляда на систему менеджмента персонала. Так уж сложилось исторически, что в ногу со временем менялись теории управления, которые по-разному определяли роль и статус человека в организации. Пока ученые формировали и теоретически обосновали новое видение модели человека в организации, менеджеры практиковали свои, часто односторонние, инструментарию воздействия на работника с целью экономической выгоды, игнорируя тот факт, что поведение человека является синтезом многих различных по природе факторов и структур. В связи с этим управление поведением персонала является важной и актуальной задачей современного менеджмента [246].

Методологические основы исследования управления поведением персонала заложены в научных трудах таких зарубежных ученых, как А. Смит, А. Маслоу, Ф. Тейлор, Э. Мэйо, К. Левин и др. Влияние поведения персонала на эффективность и инновационность предприятия отражено в трудах Д. Колкуита, Р. Крайтнера, М. Линдквиста, Д. Хелригела Д. Шермерхорна.

Тематика организационного поведения и управления поведением персонала также нашла отражение в исследованиях отечественных ученых, А. В. Доронина, Т. С. Василькова, А. Е. Воронковой, М. С. Дорониной, М. Захарчин, А. М. Колотая, Е. Е. Кузьмина, Д. Лифинцева, Ф. И. Хмиля. Отдельные аспекты управления поведением персонала в контексте общей системы менеджмента и интеллектуализации общества, стали предметом исследования таких ученых, как Н. П. Карачиновой, Л. Липич, А. Г. Мельник, И. Б. Олексива, Н. Ю. Подольчака, Ж. В. Поплавской и др. Большой вклад в разработку теоретических и практических основ влияния культурной коммуникации на гармонизацию поведения персонала внесли такие ученые, как Р. Гестеланд, Ж. Думец, Д. Ньюстром, Р. Ноэ, Ф. Тромпенаарс. Сущность организационного поведения подробно исследована в работах А. В. Доронина, Т. Ю. Базарова, Ю. М. Космина, Е. В. Каштанова [246–250], но учитывая появление новых методик и механизмов управления поведением персонала, этот вопрос требует дальнейших исследований.

Целью исследования является анализ концептуальных подходов к управлению поведением персонала предприятия. Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач:

- рассмотреть понятийно-терминологический аппарат в сфере управления поведением персонала;
- изучить принципы, методы и механизмы управления поведением персонала;
- рассмотреть функции управления поведением персонала;
- проанализировать теоретические и прикладные компоненты управления поведением персонала;
- определить основные элементы концепции управления поведением персонала.

Культурологический взгляд на предприятие позволяет понять сущность поведения человека и его роль не как механической составляющей управления, а как особой ценности, которая благодаря своим уникальным особенностям способна приумножать успехи организации. Как утверждает автор [247], наиболее удачной и корректной характеристикой модели познания поведения человека в организации, основанной на социокультурном подходе, является прежде всего ее способность приспосабливаться к существующей системе норм и ценностей поведения именно той социальной системы, в которую она внедряется. Так, концептуальная модель освещает общий подход к видению сущности всех граней поведения персонала в общей системе менеджмента предприятия. В концептуальной модели, отраженной на рис. 4.4, логично объединены базовые принципы, функции, методы управления и механизмы влияния на поведение персонала.



Рисунок 4.4 – Концептуальная модель управления поведением персонала

На основе базовых функций менеджмента, а именно планирования, организации, мотивации, контроля и регулирования [248], выделены следующие подфункции: планирование развития персонала; организация обучения и развития персонала; организация подбора персонала; мотивирование к творческой активности и креативности персонала; контроль степени сопротивления изменениям; регулирования процессами управления поведением персонала и социальной стабильностью. Поскольку поведение персонала обусловлено определенными мотивами и зависит от действия многих факторов внешней и внутренней среды, они также представлены в концептуальной модели. Формирование поведения персонала должно происходить с учетом миссии предприятия и направляться в соответствии с принципами управления, на реализацию цели его деятельности.

Принципы управления персоналом – это объективные правила управленческого поведения, обусловленные потребностями объекта управления. Принцип системности предполагает, прежде всего, формирование модели или системы управления поведением персонала с учетом всех факторов влияния. Принцип экономичности заключается в эффективном целевом использовании средств на управление поведением персонала и правильную оценку

будущих результатов. Если принципы отражают требования законов и научных теорий, то функции управления показывают, как на основе принципов становится возможной реализация конкретного действия, направленного на поведение персонала. Таким образом, в концептуальной модели управления поведением персонала важную роль играют функции, которые делятся на общие (планирование, мотивация, анализ, контроль, регулирование) и конкретные – отражающие определенные действия, в зависимости от специфики объекта исследования.

Поскольку поведение персонала в значительной степени зависит от его образовательно-квалификационного уровня, целесообразно среди конкретных функций выделять те, которые способствуют профессиональному росту, такие как планирование карьеры, обучение и развитие персонала. На обеспечение психологической комфортности и сплоченности коллектива влияют конкретные функции, которые одновременно затрагивают мотивационные рычаги и психологическую структуру человека – это адаптация, управление конфликтами и управление социальной справедливостью. Сущностное наполнение общих функций управления поведением персонала отражено в табл. 4.2.

Таблица 4.2 – Функции управления поведением персонала

Функции	Содержательное наполнение
Планирование	<ul style="list-style-type: none"> <li>– планирование потребности в персонале;</li> <li>– планирование стратегии поведения персонала;</li> <li>– планирование рекрутинговой деятельности;</li> <li>– планирование карьерного роста</li> </ul>
Мотивация	<ul style="list-style-type: none"> <li>– разработка базовых мотивационных рычагов в управлении поведением персонала;</li> <li>– расширение мотивационного поля в зависимости от ценностных ориентаций персонала</li> </ul>
Анализ	<ul style="list-style-type: none"> <li>– социально-психологическая диагностика коллектива;</li> <li>– анализ групповых и межличностных взаимоотношений;</li> <li>– анализ информационных потоков в коллективе;</li> <li>– анализ уровня конфликтности</li> </ul>
Контролирование	<ul style="list-style-type: none"> <li>– обеспечение оптимального распорядка дня, режима труда, отдыха</li> </ul>
Координирование	<ul style="list-style-type: none"> <li>– согласование функциональных обязанностей руководителей структурных подразделений;</li> <li>– делегирование полномочий в пределах структурных подразделений</li> </ul>
Регулирование	<ul style="list-style-type: none"> <li>– регулировка процессами адаптации персонала</li> </ul>

Важной составляющей концепции управления поведением персонала является механизм управления, который определяет реальный инструментальный влияния на поведение персонала [249]. Учитывая многоаспектность

трактовки понятия «механизм», целесообразно выделить три основных его вида:

- 1) мотивационный, отражающий внутреннюю побуждение поведения человека;
- 2) организационный, характеризующий инструментальную составляющую влияния на поведение человека;
- 3) культурологический, что указывает на ценностные ориентации человека.

Поведение персонала определяется той средой, в которой он находится. Корпоративная культура отражает среду деятельности работников предприятия. Одновременно она является основным стратегическим инструментом, способным сплотить всех работников на выполнение миссии и задач предприятия. Учитывая это, главное место в концептуальной модели занимает корпоративная культура как фактор устойчивости персонала и повышение его мотивации [248].

Очевидно, что основой управления поведением персонала являются соответствующие законы управления и теории, составляющие методологическую базу исследования поведения персонала. В табл. 4.3 предложены теоретические и прикладные компоненты управления поведением персонала, охватывающие законы управления, концепции и нормативные документы, действие которых направлено на поведение персонала предприятия.

Все механизмы управления поведением персонала должны основываться на действии законов, отраженных в табл.4.3. Законы не только отражают связь и взаимозависимость определенных явлений объективной действительности, но и утверждают общепринятые правила общежития и нормы поведения. Так что вполне логично рассматривать те законы, которые имеют непосредственное отношение к человеку.

В частности, закон развития человека констатирует объективную тенденцию человеческой сущности к совершенствованию, и является внутренним источником мотивации поведения персонала именно в направлении профессионального роста. Любое развитие требует ресурсов, поэтому на уровне предприятия должна разрабатываться концепция человеческих ресурсов, направленная на обеспечение развития персонала. С учетом теоретических и прикладных основ управления поведением персонала систематизируются основные концепции, теории и законы, раскрываются возможности их практического применения, при этом используется существующий инструментарий трудовой регламентации на предприятии.



Таблица 4.3 – Теоретические и прикладные компоненты управления поведением персонала

№	Законы развития общества	Концепции, теории	Регламентирующие документы
1	Закон соотношения социальной структуры и структуры способностей	Концепция благосостояния	Положение о системе стимулирования на предприятии
2	Закон соответствия социальных ролей и социальных функций	Концепция человека	Кодекс корпоративной культуры предприятия. Должностные инструкции
3	Закон единства биологического и социального. Закон необходимого разнообразия. Закон традиций и обычаев	Концепция работы и жизни	Кодекс трудового поведения персонала, кодекс корпоративной культуры. Положение о системе стимулирования
4	Закон возрастания потребностей. Закон насыщения потребностей	Концепция социального обмена	Стандарты качества
5	Закон соответствия достигнутых результатов работы с вознаграждением, закон соревнования, антиципации	Теория ожиданий	Положение о системе стимулирования положения о порядке проведения аттестации
6	Законы развития человека	Концепция человеческих ресурсов. Теории человеческих отношений	Программа развития персонала. Коллективный договор
7	Закон перемены труда	Теории стиля руководства теории лидерства	Программа адаптации. Положения о формировании и подготовке резерва. Трудовой договор. Положение об отборе претендентов на замещение вакантных должностей
8	Закон распределения усилий и типа выбранного поведения. Закон вариативного поведения	Процессуальная теория	Кодекс корпоративной культуры предприятия. Контракт сотрудника. Должностные инструкции
9	Закон трудовой конфиденциальности	Концепция справедливости и толерантности	Коллективный договор. Обязательство о неразглашении. Кодекс корпоративной культуры. Кодекс трудовой этики

Концепция отражает общую философию деятельности развития предприятия, то есть является стратегическим ориентиром ее развития. Тактическим же инструментом, который конкретизирует положения концепции, является «Программа развития персонала» и «Коллективный договор». Кон-

цепция благосостояния, созданная на основе законов, соотношение социальной структуры и структуры способностей, предусматривает первоочередное удовлетворение материальных потребностей персонала [250].

Материальная составляющая, то есть заработная плата, является базовым элементом в управлении поведением, а ее уровень, связанный с повышением эффективности деятельности человека, на предприятии регламентируется «Положением о системе стимулирования». Концепция человека основывается на законах соответствия социальных ролей и социальных функций.

Еще одним важным фактором в управлении поведением является уровень конкуренции среди персонала в организации. Соответствие вознаграждения относительно достигнутых результатов, заложенное в теории ожидания, составляет движущую силу эффективности трудового процесса, а ощущение здоровой конкуренции и соревнования в организационной среде стимулирует дальнейшую гармонизацию персонала и креативное развитие [247]. Поскольку эти и другие факторы чрезвычайно важны в управлении поведением, они должны быть заложены в положение о системе стимулирования на предприятии.

Конкурентная среда в организации порождает ряд социально-психологических проблем, одной из которых является нарушение принципа справедливости в отношении каждого работника. Концепция справедливости и толерантности предполагает использование политики конфиденциальности на предприятии. Основной идеей этой концепции является неразглашение размера индивидуальной заработной платы каждого работника.

Концепция работы и жизни на предприятии основывается на положении, что внесение счастья в организационный климат – путь к росту доходов, создание атмосферы творческого (трудового) задора и достижения цели [246]. Поскольку поведение человека определяется его психологической структурой, технологический процесс управления поведением персонала нельзя унифицировать, предоставив ему формы определенного стандарта. Это в определенной степени процесс творческий, он требует от менеджеров новаторства и знания психологии.

Итак, чисто управленческие функции в этом процессе должны иметь еще и другие признаки. Сущностное понимание управления поведением персонала в контексте управленческого и социально-психологического подхода отражено в табл. 4.4. Разграничивать эти два аспекта управления можно с помощью таких критериев: содержательного наполнения, цели управленческого воздействия, его назначения, методов управления, основных проявлений, доминирующих акцентов в стиле руководства и основных методов оценки.

Таблица 4.4 – Понимание управления поведением персонала в контексте управленческого и социально-психологического подхода

Критерий	Управленческий поход	Социально-психологический поход
Содержательное наполнение	Управление поведением персонала – это подсистема в общей системе менеджмента, направленная на эффективное использование человеческого потенциала через функции управления	Управление поведением персонала отражает влияние на психологическую структуру индивида и его участие в процессах социализации
Направления	На профессиональное направление человека, его экономические результаты	На внутреннюю структуру человека, его интересы, потребности, способности
Методы управления	Административные, экономические, социально-психологические	Социально-психологические
Основные проявления	Ценности, нормы, правила поведения, стиль управления, организационная культура	Ценности, ментальные установки, мотивы, социальная активность, низкий уровень конфликтности, личностная культура, психологический климат
Основные методы оценки	Экономико-математические, социологические, контент-анализ	Социологические (анкетирование, опрос)
Ориентация в стиле руководства	Ориентация на задачу	Ориентация на отношения
Технологии управления	Формализованные	Неформализованные

Как видно из табл. 4.4, по многим критериям особых различий в управленческом и социально-психологическом подходах к управлению не наблюдается, поэтому есть основания утверждать, что они взаимодополняемы.

Проанализировав различные аспекты рассмотрения человека в экономической системе, можно утверждать, что направление управленческого и социально-психологического подхода различаются целевой ориентацией. При управленческом подходе человек рассматривается как производитель и потребитель благ, поэтому весь инструментарий управленческого воздействия направляется на достижение высоких результатов труда через экономические рычаги. При социально-психологическом подходе к управлению поведением персонала определяющим являются интересы человека, его потребности, внутренние возможности, поэтому на первое место выходят факторы влияния нематериального характера [250]. Различия наблюдаются и в стиле руководства. При управленческом подходе доминирует ориентация на задачу, а социально-психологический подход предусматривает создание отношений, которые формируют гармоничную среду, что побуждает к эффективному труду.

Отличаются и технологии управления. В частности, управленческий подход предполагает определенные организационные предписания, регламентирующие нормы труда и отдыха и режим работы предприятия, хотя полностью стандартизировать поведение человека нелогично и нецелесообразно, особенно если речь идет о работниках творческого характера. Социально-психологический подход обеспечивает большую свободу, не нарушая при этом общепринятых норм поведения в организации. Всего в практике обычно сочетают оба подхода, поскольку только их сочетание может создать максимально благоприятные условия для развития потенциала человека.

Таким образом, управляющее воздействие на поведение персонала будет эффективным, если предприятие будет иметь свою концепцию управления поведением персонала, которая будет раскрывать общее видение развития персонала в контексте стратегии развития целого предприятия. Анализируя концептуальные подходы к управлению поведением персонала предприятия, были выявлены принципы, функции, методы и механизмы управления поведением персонала, которые влияют на мотивационные рычаги и психологическую структуру человека. Проанализировав теоретические и прикладные компоненты управления поведением персонала, были определены основные элементы концепции управления поведением персонала. Также были рассмотрены и проанализированы законы развития общества, которые отражают связь и взаимозависимость определенных явлений объективной действительности, а также утверждают общепринятые правила общежития и нормы поведения.

#### **4.5 Совершенствование методов управления персоналом в системе управления рисками деятельности персонала (Е. Ю. Руднева, А. С. Столярова)**

Среди традиционных мероприятий и методов по предотвращению и снижению уровня риска чаще всего выделяют: диверсификацию, интеграцию, финансово-кредитное обеспечение, поиск дополнительной информации, страхование, распределение риска, инжиниринг, создание резервов и запасов, лимитирование, бизнес-планирование, формирование портфеля и тому подобное. Однако большинство из общепринятых мер снижения рисков сложно использовать в сфере деятельности персонала за исключением таких универсальных средств, как среднее распределение риска, страхование, бизнес-планирование и лимитирование [251–253]. Ввиду этого целесообразно определить и раскрыть содержание основных методов управления персоналом, которые можно использовать для снижения риска деятельности персонала.

Проблемы риск-менеджмента предприятия в контексте управления персоналом находились в центре внимания ведущих отечественных и зарубежных ученых. Эти вопросы исследовали такие отечественные ученые, как П. Верченко, В. Витлинский, А. Гайдук, В. Гранатуров, О. Кузьмин, Л. Липич, С. Наконечный, И. Петрович, Н. Подольчак, М. Римар, О. Устенко, Н. Чухрай, А. Ястремский. Среди зарубежных ученых, работы которых получили широкое признание, проблемы управления рисками деятельности персонала исследовали: А. Альгин, Д. Бачкаи, Д. Гессен, А. Моргенштерн, Ф. Найт, Дж. Нейман и др.

Методами управления персоналом, которые можно использовать для снижения уровня рисков деятельности сотрудников организации, являются: наем извне; переобучение и развитие работников (использование тренинга на «рабочем месте», наставничество); использование консультантов; привлечение работников в организацию через стимулирование; разработка и усовершенствование должностных инструкций; развитие организационной структуры управления и системы распределения полномочий, подразделений и сотрудников; всесторонняя регламентация бизнес-процессов и процедур; система внутреннего контроля за соблюдением правил и процедур осуществления операций, лимитной дисциплины; информационное обеспечение, непрерывность действий в случае возникновения чрезвычайных ситуаций; совершенствование процедур аудита и контроля качества функционирования автоматизированных систем; страхование.

Наиболее исследованными мерами предотвращения или снижения уровня рисков деятельности персонала являются отбор персонала и страхование. Для отбора персонала активно используются социально-психологические методы и современные технические средства, например полиграф.

В основном риски деятельности персонала возникают из-за неконкурентоспособной, несправедливой (по мнению работника) и неадекватной (в сравнении с затраченными усилиями) заработной платы. Поэтому предприятие может принять следующие мероприятия минимизации уровня риска деятельности персонала, вызванного неудовлетворительным уровнем заработной платы: расчет уровней оплаты труда на основе изучения рыночной ситуации; развитие и совершенствование системы оценивания эффективности деятельности работника для создания адекватной системы оплаты труда; обоснование взаимосвязи между оплатой труда и выполнением поставленных задач; пересмотр форм заработной платы с целью повышения их справедливости.

Риски низкой производительности труда работника возникают при отсутствии норм и стандартов эффективной деятельности, оценки эффективности их деятельности или если оценка, по их мнению, является неадекватной. Использование снижения таких рисков предусматривает следующие мероприятия: четкая постановка целей и задач с помощью количественных показателей; выработка норм и стандартов эффективности совместно с работниками; создание рабочей группы для определения уровня эффективности деятельности персонала.

Одним из подвидов оценки эффективности деятельности работника является проведение аттестации. Профессиональные аттестации направлены, прежде всего, на снижение рисков, связанных с профессиональной некомпетентностью работников. Аттестация позволяет объективно проверить служебное соответствие отдельных работников занимаемой должности для формирования изменений в управлении кадрами, формирования индивидуального плана повышения квалификации, развития карьеры и т. п.

Значительное количество рисков возникает из-за недостаточного уровня знаний и навыков у работников. В деятельности новых работников без соответствующего тренинга и обучения могут возникать риски адаптации. Использование обучения персонала позволит избежать ряда рисков, а именно рисков некомпетентности и неуверенности в достижении ожидаемых от него результатов; рисков неподходящих навыков и неудовлетворительных знаний работника; рисков дисфункциональных конфликтов и межперсонального взаимодействия; риска статуса работника [254].

Несоответствующие ожидания работника карьерного роста обуславливают возникновение риска текучести кадров. Для отечественного рынка труда характерны явления «пожизненного найма» и значительного инвестирования в развитие навыков и карьеры работника; мероприятия, направленные на формирование чувства коллективной работы и поддержки, обеспечивающие снижение уровня рисков, связанных с мотивированностью работника, производительностью труда, социально-психологическим состоянием работника. Важно выделять две группы мер снижения уровня риска деятельности персонала путем формирования команд и групп работников: создание саморегулируемых или автономных рабочих групп; акцентирование на высоком значении командной работы как основополагающей ценности, вознаграждение работников за эффективную работу как членов команд и развитие командной работы.

Для снижения риска совместимости деятельности, риска дисфункциональных конфликтов и риска взаимодействия целесообразно применять меры по предотвращению конфликтности: выбор руководителей и лидеров с

хорошо развитыми лидерскими качествами; обучение руководителей методам работы с жалобами и решения конфликтных ситуаций; введение усовершенствованных процедур для работы с жалобами.

Таким образом, методов снижения уровня риска деятельности персонала достаточно много, однако стоит в каждой отдельной ситуации, учитывая внутренние и внешние факторы, выбрать наиболее эффективный из них. Для этого целесообразно систематизировать все существующие на сегодня меры. Обозначенные нами выше мероприятия по снижению уровня риска рекомендуется группировать по следующим направлениям: ограничение риска, распределение риска, избежание риска, принятие риска, передача риска. Также целесообразно выделять уровни применения мер по предотвращению или снижению рисков деятельности персонала: организационный, командный и индивидуальный (табл. 4.5).

В рамках применения мер по предупреждению рисков деятельности персонала предусматривается формирование превентивных мер для недопущения возникновения риска или отказа от найма работника (его увольнения). Как отмечают ученые, такие меры являются достаточно простыми и дешевыми в использовании, если учитывать только прямые расходы [253, 255]. Однако если принимать во внимание альтернативные издержки, то оказывается, что меры по предотвращению риска деятельности персонала являются достаточно затратными (возникает риск неиспользованных возможностей). Окончательное решение принимается на основе сравнения уровня приемлемого риска (обычно максимальный уровень риска) и потенциального уровня риска деятельности персонала.

Для повышения эффективности риск-менеджмента необходимо сформировать системы диагностирования, мониторинга и прогнозирования, что позволит разрабатывать адекватные меры предупреждения рисков, и в конечном итоге повысит вероятность достижения поставленных организационных целей.

Одним из востребованных методов достижения поставленных целей в вопросе повышения результатов деятельности предприятия при минимизации административных расходов и рисков является аутстаффинг. Динамика развития бизнеса требует от провайдеров (поставщиков) аутстаффинговых услуг разработки и адаптации новейших процедур. Основное внимание исследователей аутстаффинга сосредоточено на определении сущности и эффективных механизмах его использования. В то же время формы и способы реализации аутстаффинга в различных сферах деятельности, обоснование роли в социально-экономическом развитии предприятия и жизни работника, проблемы законодательно-нормативного регулирования и перспективы использования в отечественной экономике остаются недостаточно изученными.

Таблица 4.5 – Матрица мероприятий по предотвращению и снижению уровня рисков деятельности персонала предприятий

Группы мероприятий по снижению рисков	Индивидуальный уровень	Командный уровень	Организационный уровень
Ограничение риска	Формирование индивидуальных норм, правил и стандартов, учитывая социально-психологические особенности работника	Четкое распределение ресурсов между подразделениями	Установление общеорганизационных лимитов и норм, развитие организационной структуры управления, развитие системы контроля и оценивания эффективности персонала
Распределение риска	Привлечение работников к формированию миссии, целей, задач предприятия, принятию управленческих решений	Создание общих проектов между разными подразделениями, стимулирование взаимопомощи, формирование команд для достижения целей и задач	Аутстаффинг, лизинг персонала, диверсификация трудовых ресурсов, диверсификация сотрудничества с рекрутинговыми агентствами
Избежание риска	Использование консультантов и внешних экспертов при отсутствии работника с соответствующими навыками и знаниями, увольнение несоответствующих работников	Расформирование подразделения или команды, реорганизация с целью избежания рисков	Отказ от найма неопытного персонала, отказ от трудоемких проектов с высокой вероятностью возникновения риска деятельности персонала, выбор лидеров среди работников
Принятие риска	Формирование индивидуальных карьерных карт, формирование должностных инструкций	Финансово-ресурсное, информационное обеспечение деятельности, формирование команд, стимулирование командной работы	Планирование работы персонала, формирование кадровых резервов, инвестирование в персонал, обучение и развитие персонала, формирование общекорпоративной стратегии управления рисками деятельности персонала
Передача риска	Индивидуальное страхование	Внутрикомандное страхование деятельности персонала	Страхование работников, социальная защита работников вместе с соцфондами

При использовании данного инструмента в работе, юридическую ответственность за персонал, ведение бухгалтерии, делопроизводство, выплату заработной платы, выполнение норм трудового законодательства, включая прием на работу и увольнение, решение трудовых споров, осуществление



социального и медицинского страхования провайдер обязан брать на себя [256].

Вместе с тем персонал продолжает работать на своем рабочем месте и выполнять должностные обязанности, но обязательства работодателя применительно к ним выполняет уже провайдер. То есть работники заключают трудовые соглашения не с заказчиком, а с провайдером. Предпосылки для использования этой услуги являются типичными для современных организаций [252]:

1) законодательство выдвигает новые требования к кадровому учету предприятия, возрастает сложность работ;

2) на выполнение управленческих задач у менеджера уходит большое количество времени;

3) значительное число сотрудников, которые уже длительное время работают в организации, делают ее зависимой от персонала;

4) при разработке «штатного расписания» все силы направлены на обеспечение большей гибкости;

5) организация постоянно стремится к значительному сокращению затрат на управление персоналом.

Еще одним эффективным способом распределения всех видов рисков является диверсификация. Для снижения рисков деятельности персонала целесообразно использовать диверсификацию по подбору кадров через кадровые агентства в отношении организаций, обеспечивающих обучение, переобучение и повышение квалификации персонала, диверсификацию форм оплаты труда работников и социально-психологического стимулирования их деятельности.

В практической деятельности активно используют распределение рисков деятельности персонала путем создания совместных проектов между различными подразделениями, стимулирование взаимопомощи и взаимовыручки подразделений, объединение команд для выполнения целей и задач. Таким образом, это позволяет снизить риски низкой компетентности, межперсональных и дисфункциональных конфликтов.

Передача рисков деятельности персонала возможна за счет внешнего страхования. Видов страхования и типов страховых договоров работников достаточно много, что обуславливает целесообразность выделения передачи риска деятельности персонала в отдельное направление. Передача риска может реализовываться не только с помощью страховых компаний, но также и при активном участии банков, пенсионных фондов, государственных фондов социального страхования и помощи.

Принятие рисков деятельности персонала реализуется на основе следующих мероприятий: прогнозирование рисков и планирование методов снижения рисков, инвестирование в персонал, подбор персонала по принципу соответствия требований должности к социально-психологическим особенностям, навыкам и знаниям работника.

На командном уровне необходимо обеспечить подразделения соответствующими финансовыми, информационными и материальными ресурсами, что позволит формировать адекватные реакции на риск деятельности персонала.

На индивидуальном уровне разрабатывают индивидуальные карьерные карты, определяют размеры компенсаций, надбавок и премий за принятие рискованных управленческих решений, четко вносят в должностные инструкции объем ответственности, что, как правило, взаимосвязано с уровнем риска в деятельности предприятия.

Интенсивное применение мер по снижению уровня риска деятельности на всех трех уровнях позволяет, в случае принятия риска, минимизировать негативные последствия его действия.

Для комплексности мероприятий по предотвращению и снижению уровня риска целесообразно контролировать и влиять не только непосредственно на работников, но и на процессы, в которых участвуют работники, системы, обеспечивающие работника необходимыми ресурсами, окружение работника (рис. 4.5).

В целях обеспечения эффективного контроля уровня рисков, осуществляют предварительный, текущий и заключительный контроль. В частности, в рамках предварительного контроля определяются способности, навыки и ответственность персонала занимаемым должностям. Текущий контроль позволяет оценить соответствие имеющейся корпоративной культуры, эффективность взаимодействия работников, текучесть кадров, адекватность установленных норм и стандартов. Заключительный контроль проводится для оценки вклада работника в достижение целей и соответствия вознаграждения полученным результатам работы трудовой деятельности.

В настоящий момент достаточно эффективным, разносторонним и при этом мягким способом управления персоналом признан коучинг. Его преимущество заключается в возможности создавать реальные условия для контроля, формирования ответственного поведения и развития посредством диалога между менеджером и подчиненным [252, 255].

В коучинге обучение сочетается с анализом реально существующих проблем организации и собственного рабочего опыта сотрудников. При таком подходе с более высокой результативностью осваивается теоретический

материал в силу очевидности его применения. Кроме этого, участники в результате коучинга получают решение актуальной управленческой задачи.

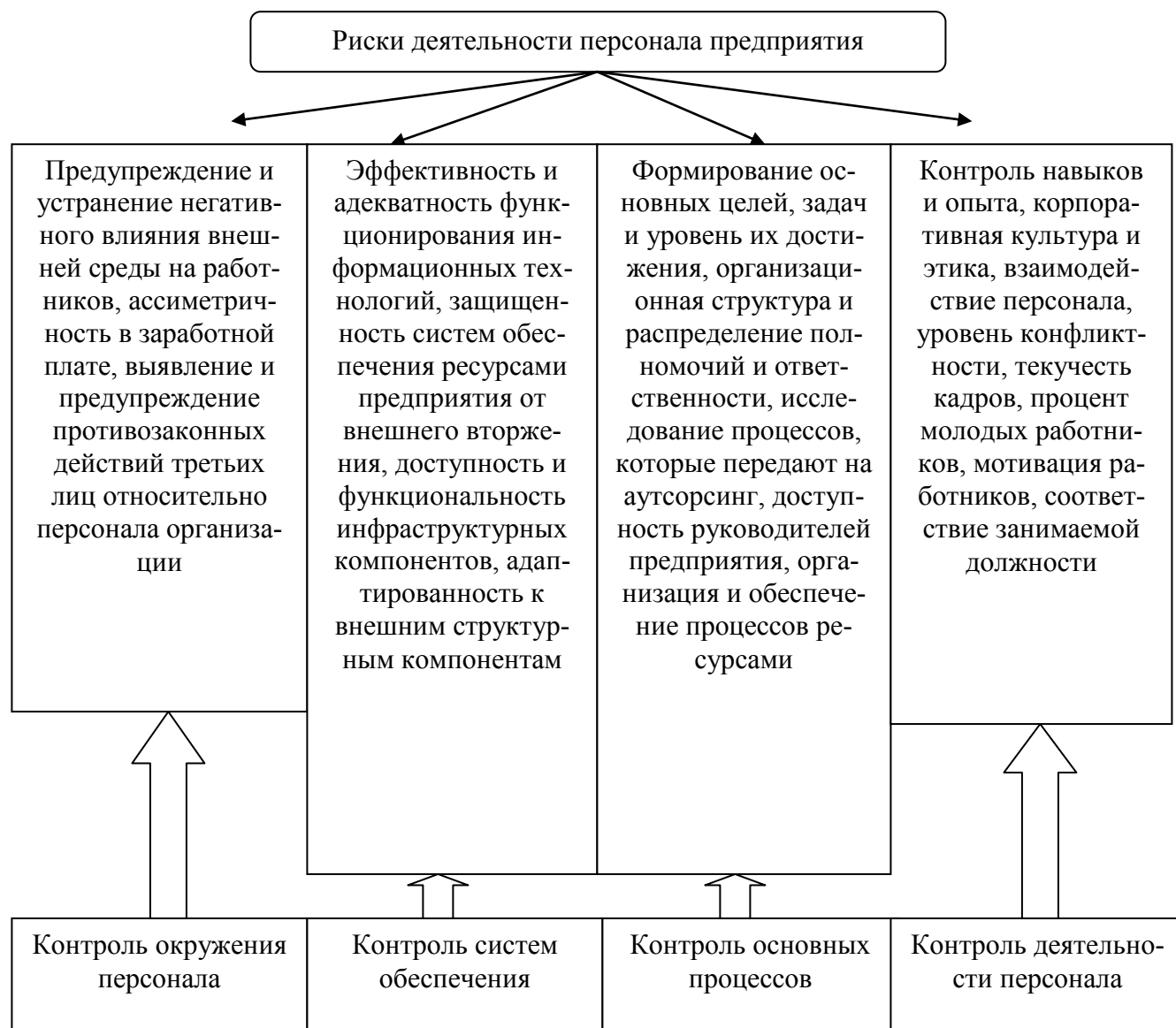


Рисунок 4.5 – Снижение рисков деятельности персонала на основе контроля главных объектов воздействия на уровень этих рисков

В коучинге значительное внимание уделяется связке «уровень исполнения работы – обучение – внутреннее удовлетворение». Отсутствие одного из элементов цепи отражается на качестве остальных. Например, эффективное выполнение производственного задания невозможно без обучения и внутреннего удовлетворения работой. Влияние каждого из элементов усиливается при повышении уровня осознания, которое является основной целью коучинга.

Наставничество является одним из древнейших методов передачи знаний, который и сегодня широко распространен в практике обучения персонала и адаптации новых сотрудников. Наставничество приобрело особенную актуальность в наше время в связи с развитием парадигмы непрерывного образования. Практическая роль наставничества в повышении эффективности управления персоналом несомненна, но чтобы выполнить свою роль, наставник сам должен постоянно развиваться, а в организациях необходимо культивировать развивающую среду подготовки наставников.

Данная программа развивает практические навыки руководителей по обучению подчиненных эффективно организовывать свою деятельность и формирует навыки сопровождения подчиненных при выполнении поставленных задач. Программа предназначена для руководителей и менеджеров высшего и среднего звена, непосредственно организующих работу подразделений.

Обобщая предложенные рекомендации, необходимо указать следующие направления управления персоналом в организации, способствующие снижению уровня риска:

- улучшение социальных условий для персонала;
- инвестирование капитала не только в новейшие технологии, но и в переподготовку, переквалификацию и обучение персонала;
- управление, обеспечение активности и творчества, инициативности работников путем достижения высокого уровня взаимопонимания руководства и персонала, положительным психологическим климатом в организации и эффективной коммуникативной средой в коллективе;
- обеспечение непрерывного обучения персонала и формирование коллективного стиля работы в организации.
- использование прогрессивных технологий управления персоналом, таких как аутстаффинг, аутсорсинг, коучинг и т. п.

Таким образом, для снижения уровня риска нужно менять не только методы и принципы работы с персоналом, но и формировать новый способ мышления, адекватное восприятие и выполнение управленческих функций в организации.

Все мероприятия по снижению уровня риска нами предлагается группировать по следующим направлениям: ограничение риска, распределение риска, избежание риска, принятие риска, передача риска. Целесообразно выделить уровни применения мер по предотвращению или снижению рисков деятельности персонала: организационный, командный и индивидуальный. Для комплексности мероприятий по предотвращению и снижению уровня риска целесообразно контролировать и влиять не только непосредственно на работников, но и на процессы, в которых участвуют работники, системы, обеспечивающие работника необходимыми ресурсами и внешнее окружение.

#### **4.6 Разработка организационно-экономического механизма повышения производительности труда на предприятиях ЖКХ (О. И. Черноус, В. А. Возиянова)**

Формирование организационно-экономического механизма повышения производительности труда является одним из главных направлений реализации социально-экономической политики стран в условиях становления рынка. На сегодняшний день бесспорным фактом является то, что рост производительности труда является движущим фактором повышения конкурентоспособности предприятий, увеличения объемов производства, роста ВВП, а значит экономического развития, который, в свою очередь, является главной предпосылкой развития человека, повышение благосостояния и качества его жизни. Поэтому, существует необходимость совершенствования существующего механизма управления производительностью труда, его четкой структуризации и визуализации с целью повышения эффективности управления, роста экономических и социальных результатов.

Многогранная проблема повышения производительности труда стала предметом внимания многих зарубежных исследователей, в частности Д. Синка, Ф. Тейлора, Г. Эмерсона, Б. Генкина, Р. Колосовой, Г. Яковлева и др. Среди современной отечественной экономической литературы теоретическое понимание проблем производительности в условиях рыночной экономики представлено в работах А. Ревенко, А. Колота, Б. Валуева, Е. Посадкова, В. Щукина, А. Воронова.

Цель исследования – проведение анализа организационно-экономического механизма повышения производительности труда ЖКХ, а также выявление основных направлений действий повышения производительности труда.

Горловское предприятие СПП «Уголек» ГП «Донбасстеплоэнерго» создано с целью реализации политики в сфере теплоснабжения потребителей, обеспечения надежной и безопасной эксплуатации магистральных и местных (распределительных) тепловых сетей, получения прибыли от всех других видов хозяйственной деятельности, не запрещенных законодательством. На данное время предприятием эксплуатируется 203 км канала тепловых сетей, в выработке тепловой энергии задействованы 55 котельных, на которых установлено 427 котлов.

Для достижения указанной цели предприятие осуществляет следующие основные виды деятельности:

– обслуживание и эксплуатация котельного оборудования; техобслуживание и поверка приборов учета тепловой энергии;

- осуществление зимнего содержания дорог в городе;
- замена элементов питания на приборах учета тепловой энергии; выдача технических условий на деятельность, связанную с тепло- и водоснабжением;
- подготовка проектно-сметной документации на деятельность, связанную с тепло и водоснабжением;
- промывка внутренних систем отопления;
- ремонт и замена вводов тепловых сетей; ремонт и замена тепловых сетей и тепловой изоляции.

Основным источником дохода предприятия является оплата за предоставление услуг по централизованному теплоснабжению и горячему водоснабжению согласно тарифов, на централизованное теплоснабжение и горячее водоснабжение, а также доходы от иной хозяйственно деятельности предприятия [257, 258].

Анализ финансово-экономической деятельности предприятия СПП «Уголек» ГП «Донбасстеплоэнерго» базируется на изучении технико-экономических показателей ее работы. Состояние показателей работы предприятия за последние три года приведены в табл. 4.6.

Таблица 4.6 – Техничко-экономические показатели работы СПП «Уголек»

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абсолютное отклонение, тыс. руб.		Относительное отклонение, %	
				2015 / 2014	2016 / 2015	2015 / 2014	2016 / 2015
Выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб. (Q)	149162	130884	104929	-18278	-25955	-12,25	-19,83
Себестоимость реализованных товаров, работ, услуг, тыс. руб. (S)	200066	186956	161328	13110	25628	-6,55	-13,71
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода, тыс. руб.	-64502	-61408	-66732	3094	-5324	-4,8	8,67
Валовая прибыль (P), тыс. руб.	-50904	-56072	-56399	-5168	-327	10,15	0,58
Основные средства (ОС), тыс. руб.	39784	40514	39290	730	-1224	1,83	-3,02
	40514	39290	31437	-1224	-7853	-3,02	-19,99
Фондоотдача, руб./руб.	3,72	3,28	2,97	-0,44	-0,31	-11,83	-9,45

На основании расчетов, приведенных в табл. 4.6, можно сделать вывод, что выручка от реализации товаров (работ, услуг) в 2015 г. снизилась почти

на 19 млн руб. (– 12,25 %), а в 2016 г., по сравнению с 2015 г., – почти на 26 млн руб. (19,83 %). Себестоимость реализованной продукции (работ, услуг) в 2015 г. по сравнению с 2014 г. уменьшилась на 13 млн руб. (6,55 %), а в 2016 г. по сравнению с 2015 г., – на 26 млн руб. (13,71 %). В то время как валовая и чистая прибыль являются отрицательными, фондоотдача соответственно составила в 2016 г. 2,97, т. е. предприятие получает 2,97 руб. дохода на 1 руб. стоимости используемых в работе предприятия основных средств. Динамика этого показателя отрицательная, что связано с отсутствием денежных средств в 2015 – 2016 гг. на восстановления основных фондов.

Проанализируем структуру, динамику средств предприятия и источников их формирования с целью поиска резервов роста производительности труда. Сопоставление темпов прироста элементов операционных затрат предприятия представлено в табл. 4.7, а их структурный анализ в табл. 4.8.

Таблица 4.7 – Динамика элементов операционных затрат, тыс. руб.

Показатель	2013 г.		2014 г.		2015 г.		2016 г.	
	Факт	%	Факт	%	Факт	%	Факт	%
Материальные затраты	139586	68,83	134904	62,05	128676	65,95	130584	66,79
Затраты на оплату труда	40578	20,01	45724	21,03	43550	22,32	40489	20,71
Отчисления на социальные мероприятия	14280	7,04	16134	7,42	12274	6,29	8540	4,37
Амортизация	2730	1,35	7890	3,63	7060	3,62	10985	5,62
Другие операционные затраты	5628	2,78	12758	5,87	3554	1,82	4910	2,51
Всего	202802	100	217410	100	195114	100	195508	100

Таблица 4.8 – Структурный анализ элементов операционных затрат, тыс. руб.

Показатель	Абсолютное отклонение			Относительное отклонение		
	2014 / 2013	2015 / 2014	2016 / 2015	2014 / 2013	2015 / 2014	2016 / 2015
Материальные затраты	–4682	–6228	1908	–3,35	–4,62	1,48
Расходы на оплату труда	5146	–2174	–3061	12,68	–4,75	–7,03
Отчисления на социальные мероприятия	1854	–3860	–3734	12,98	–23,92	–30,42
Амортизация	5160	–830	3925	189,01	–10,52	55,59
Другие операционные затраты	7130	–9204	1356	126,69	–72,14	38,15
Всего	14608	–22296	394	7,2	–10,26	0,2

Структурный анализ элементов операционных затрат показал, что некоторые статьи затрат в период с 2013 – 2016 гг. имеют тенденцию как к уменьшению, так и к увеличению. Так, материальные затраты в 2014 г., по сравнению с 2013 г. уменьшились на 4682 тыс. руб. (3,35 %), а в 2015 г., по сравнению с 2014 г., – на 6228 тыс. руб. (4,62 %), 2016 г., по сравнению с 2015 г., произошло их увеличение на 1908 тыс. руб. (1,48 %). Расходы на оплату труда в 2014 г., по сравнению с 2013 г., выросли на 5146 тыс. руб. (12,68 %), а в 2015 г., по сравнению с 2014 г., уменьшились на 2174 тыс. руб. (4,75 %), в 2016 г., по сравнению с 2015 г. также произошло их уменьшение на 3061 тыс. руб. (7,03 %). Отчисления на социальные мероприятия имеют аналогичную тенденцию с расходами на оплату труда. Амортизация в 2014 г., по сравнению с 2013 г. выросла на 5160 тыс. руб., (189 %), а в 2015 г. по сравнению с 2014 г. уменьшились на 830 тыс. руб., (10,52%), в 2016 г., по сравнению с 2015 г., произошло увеличение на 3925 тыс. руб., (55,59 %). Другие операционные затраты в 2014 г., по сравнению с 2013 г., выросли на 7130 тыс. руб., (126,69 %), а в 2015 г., по сравнению с 2014 г., уменьшились на 9204 тыс. руб., (72,14 %), в 2016 г., по сравнению с 2015 г., произошло увеличение на 1356 тыс. руб., (38,15 %).

Разработан организационно-экономический механизм повышения производительности труда для предприятия ЖКХ.

Под механизмом в экономике понимается последовательность действий, состояний, которые определяют процесс или явление. Механизм управления можно определить, как четкую последовательность действий (шагов, этапов, фаз), определяющих процесс управления. И поскольку управление является целенаправленным процессом, в ходе которого решаются определенные задачи, то механизм управления может быть представлен в виде алгоритма, который включает последовательность действий или шагов для решения поставленной задачи. Однако любое действие должно выполняться определенным субъектом установленным способом или методом с использованием необходимых инструментов и средств. Поэтому полное раскрытие механизма управления требует: декомпозиции процесса на отдельные фазы, этапы, действия (функциональный аспект); определение исполнителей и руководителей (организационный аспект); выбор инструментов, методов и описания методических аспектов управления (методический аспект); описания общего алгоритма решения основной задачи управления. В современной теории управления не существует единого подхода к определению сущности понятие «механизм управления». Чаще всего учеными рассматриваются отдельные составляющие общего хозяйственного механизма: организационный, экономический или организационно-экономический механизмы.



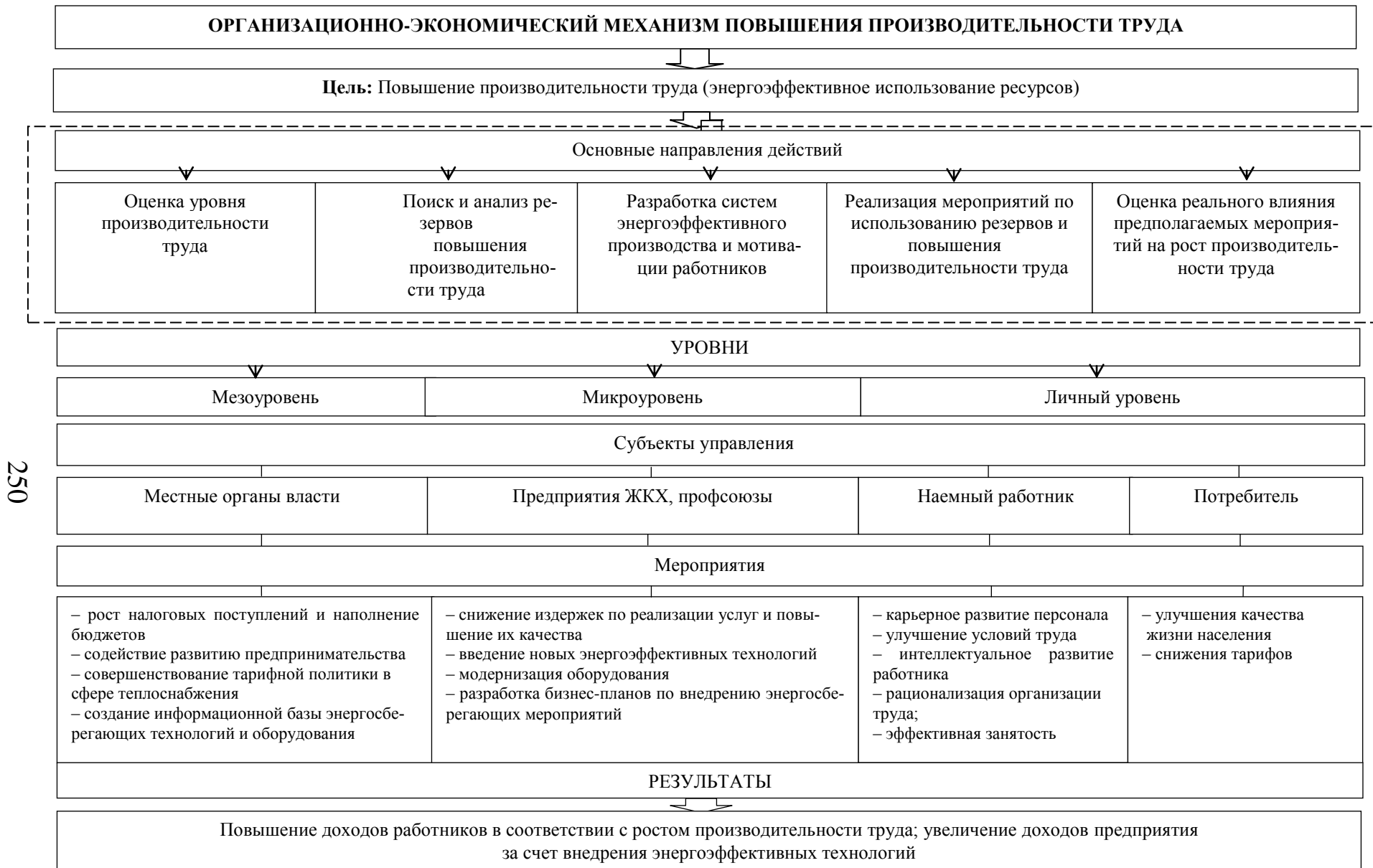
Организационно-экономический механизм управления – это система элементов организационного и экономического воздействия на процесс. Из чего следует, что может быть множество организационно-экономических механизмов управления, например, организационно-экономический механизм управления предприятием, организационно-экономический механизм управления качеством продукции, организационно-экономический механизм управления инновациями и т. п. Следовательно, может иметь место и организационно-экономический механизм управления производительностью труда.

Организационно-экономический механизм управления производительностью труда – это система взаимосвязанных элементов управления (цели, функции, принципы, методы, инструменты управления), посредством которых осуществляется организационное и экономическое воздействие на исполнителей работ в течение всего цикла производства продукции в целях достижения максимального уровня производительности труда. В организационно-экономический механизм управления производительностью труда следует включить следующие элементы: цель, направление действия, уровни управления, субъекты управления, мероприятия, сферу управления, результаты. Основное назначение организационно-экономического механизма управления производительностью труда заключается в реализации задач эффективного использования материальных и трудовых ресурсов и достижения уровня производительности труда, достаточного для выполнения запланированной производственной программы. Следует при этом помнить, что организационно-экономический механизм управления производительностью труда – это микроэкономическая категория, поскольку именно на микроуровне (на уровне предприятия) осуществляется производственная деятельность, происходит соединение рабочей силы со средствами производства.

Организационно-экономического механизма управления производительностью труда представлен на рис. 4.6.

Эффективное управление производительностью труда решает проблемы справедливого распределения полученных результатов не только среди владельцев предприятия, но и всех участников производственного процесса [259].

Рассматривая управление производительностью труда с позиции энергоэффективного производства, можно проследить зависимость результатов работы организации от рационального использования ресурсов на различных структурных уровнях управления. Это свидетельствует о том, что управление производительностью труда невозможно без содействия государственной концепции, правительственных организаций, профсоюзов, научных организаций и других общественных институтов.



250

Рисунок 4.6 – Трехуровневый механизм управления производительностью труда

Все эти организации, несмотря на их многогранность и разнообразие решаемых ими проблем, в вопросах производительности должны стремиться к единой цели – уменьшение затрат и обеспечение потребителей полезными товарами в необходимых объемах.

Можно утверждать, что к экономическим результатам управления производительностью труда можно отнести следующие: рост объемов производства и добавленной стоимости, увеличение прибыли, снижение себестоимости производимой продукции, соответственно ее цены, повышение качества производимой продукции. Социальные результаты эффективного управления производительностью труда заключаются в повышении доходов и качества жизни работников, в росте численности рабочих мест, социальной стабильности общества, удовлетворении потребителей. Исходя из вышеизложенного, главная цель механизма управления производительностью труда заключается в росте энергоэффективности использования ресурсов и достижении положительных экономических и социальных результатов.

Достижение поставленной цели возможно через такие направления действий: оценку уровня производительности, поиск и анализ резервов повышения производительности, разработку систем энергоэффективного производства и мотивации работников, реализацию мероприятий и контроль по использованию резервов и повышению производительности, оценка реального влияния предполагаемых мероприятий на рост производительности труда.

Измерение и оценка достигнутого уровня производительности труда – выходной этап в направлении повышения производительности труда. Его правильное и точное осуществление является важной предпосылкой успешности каждого последующего этапа. Важнейшей задачей на начальном этапе является обеспечение достоверности и сопоставимости показателей. Поиск и анализ резервов повышения производительности основывается на сравнении информации, полученной в ходе измерения и оценки достигнутого уровня производительности с имеющейся информацией о максимально возможном уровне производительности труда на аналогичных работах. Для поиска резервов повышения производительности труда необходимо поощрять высококвалифицированных работников различных специальностей, следует обращать внимание на каждый из возможных факторов повышения производительности труда. Ведь значительные резервы роста производительности труда скрыты не только в процессе непосредственного производства, но и в процессе его организации и управления.

Разработка системы мотивации работников к достижению запланированного уровня производительности является необходимым условием эффективного управления производительностью труда. Цели и задачи ор-

ганизации должны совпадать с личными целями и задачами работников. Только в таком случае можно рассчитывать на результативность и успех. То есть в конкретном случае выигрыш от повышения производительности труда должен делиться между организацией, которая обеспечила его достижения и работником, который его достиг. Работники должны заранее знать, как запланированные результаты роста производительности труда повлияют на реализацию их личных профессиональных интересов (рост заработной платы, служебное продвижение и т. д.).

На этапе реализации мероприятий по использованию резервов повышения производительности необходимо кратко и четко сформулировать цели, проранжировать их в зависимости от значения и очередности во времени, спланировать конкретные меры, направленные на реализацию поставленных целей, предусмотреть финансирование расходов на эти цели. Важной задачей на этом этапе является разработка критериев результативности программы, подсчет ожидаемого экономического эффекта от внедрения предусмотренных мероприятий. На каждый пункт плана должны быть определены сроки выполнения и ответственные исполнители. Контроль за реализацией мероприятий необходим для выявления и решения возможных проблем, еще до того, как они станут слишком серьезными. Исходным моментом процесса контроля является установление конкретных ограниченных во времени целей, которые возможно количественно измерить. В процессе контроля сравниваются фактические и заданные показатели производительности труда или их составляющие. Определяется масштаб допустимых отклонений. При значительном отклонении менеджер принимает решение о регулировании системы.

Оценка реального влияния предполагаемых мероприятий на рост производительности труда необходим для того, чтобы оценить и сравнить эффективность их внедрения и определиться с приоритетами на следующий период. Как и на первом этапе, важнейшей задачей здесь является использование всех возможных приемов и методов для обеспечения достоверности и сопоставимости показателей. Определив самые эффективные направления работы по повышению производительности, следует принять соответствующие мотивирующие решения и в следующем периоде сосредоточить внимание именно на этих направлениях [260].

Уровни управления в организационно-экономическом механизме управления производительностью труда определены по соответствующим субъектам влияния и отражают конкретные задачи в процессе ведения хозяйственной деятельности. На мезоэкономическом уровне управления решаются проблемы, которые препятствуют успешной работе отрасли, укреплению конкурентоспособности ее продукции на внутреннем и внешнем рынках. Рост производительности труда в отрасли способствует повышению благосостояния ее работников. Цель управления производи-

тельностью труда на региональном уровне управления подчинена получению высоких результатов хозяйственной деятельности предприятий, расположенных на определенной территории. Эффективное управление производительностью труда обеспечивает высокий уровень налоговых поступлений и наполнение бюджетов, позволяет сопоставить результативность деятельности различных компаний, работающих как в одной отрасли промышленности и бизнеса, так и расположенных на одной территории для характеристики возможностей их развития. Эффективное управление производительностью труда на этом уровне возможно при содействии местных органов власти, объединений работодателей и профсоюзов через формирование эффективной занятости, рациональное размещение предприятий, содействие развитию предпринимательства и тому подобное.

Управление производительностью труда на уровне предприятия ставит целью уменьшение издержек производства, рост доходов, улучшение условий труда и вознаграждение за нее среди различных категорий работников. Рассматривая проблему управления производительностью труда на микроэкономическом уровне, надо учитывать, что она становится все более тесно связанной с повседневной деятельностью предприятия. На уровне организации показатель производительности труда имеет непосредственное отношение к планированию ее развития, может быть использован и в качестве критерия для сравнительной характеристики планов и результатов. Он также связан с ежедневными рабочими планами выпуска и реализацией продукции. Субъектами управления производительностью труда на этом уровне должны выступать работодатели, профсоюзы и наемные работники предприятий, осуществляя такие мероприятия, как повышение квалификации персонала, рационализация организации труда, разработка эффективной системы стимулирования персонала, внедрение энергоэффективных технологий, модернизация оборудования и т. д.

Цель управления совокупной производительностью труда на личном уровне трансформируется в рост индивидуальной производительности труда, производительности оборудования, на котором работает работник, производительности использования сырья и материалов на конкретном рабочем месте. Росту производительности труда на данном уровне будут способствовать такие меры, как улучшение условий труда, интеллектуальное развитие работника, учетывание его личностной мотивации и тому подобное. Повышение производительности труда и конечные результаты работы предприятия зависят не только от работников, но и от уровня управления и обеспечения производственного процесса. Встречные обязанности работников должны быть такими же конкретными, как и обязанности работодателей по повышению заработной платы. Таким образом, управление производительностью труда принесет ожида-

емый результат только тогда, когда заработают все составляющие организационно-экономического механизма повышения производительности труда.

Следовательно, в процессе исследования механизма управления производительностью труда мы пришли к выводу, что управление производительностью труда – это комплексный процесс, который действует на всех уровнях и обеспечивает причинно-следственную связь между повышением производительности труда, экономическим ростом и благосостоянием населения. Причиной этого должны стать конкретные цели экономической политики и предпринимательской деятельности, что обуславливает разработку общей концепции и реализацию мероприятий по повышению производительности труда на всех уровнях. Продуктивная трудовая деятельность человека дает ему возможность самостоятельно обеспечить необходимые для достойного существования доходы; высокая производительность труда обеспечивает рост налоговых поступлений в государственный бюджет и совокупных доходов общества, создавая возможности для производства большего количества общественных благ, способствующих повышению благосостояния населения; энергоэффективные технологии в ЖКХ помогают снизить издержки по реализации услуг и повысить их качество, что ведет к улучшению качества жизни населения и относительному снижению расходов на оплату предоставленных жилищно-коммунальных услуг.

#### **4.7 Методика построения модели оплаты труда с использованием инновационных систем (О. И. Черноус, Р. Ю. Заглада, Д. Г. Тукмакова)**

Системы оплаты труда, используемые в настоящее время на большинстве предприятий, морально устарели. Это проявляется в том, что они, как правило, не учитывают специфику работы предприятия, различия в уровне ответственности и результатах труда работников, занимающих идентичные должности. Долгое время для решения этой проблемы использовался Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих. Отрицательным моментом этой системы является ограниченное количество факторов оценки должностей и, в определенной степени, нивелирование индивидуальных особенностей той или иной организации.

Рыночные условия ведения хозяйственной деятельности требуют изменений отношений между государством, предприятием и работником по вопросам организации труда и его оплаты. Предприятия вправе самостоятельно выбирать формы и системы оплаты труда, исходя из специфики стоящих перед ними задач. Инновационные системы организации

оплаты труда направлены на обеспечение сотрудников материальными стимулами, которые наиболее эффективно могут быть задействованы при внедрении инновационных форм оплаты труда работников. Под инновационными следует понимать такие системы оплаты труда, которые содержат нововведения, обеспечивают улучшение трудовых процессов, рост качества выпускаемой продукции (выполнения работ, оказания услуг), повышают эффективность деятельности работников и организации в целом. Модель – это упрощенное представление о реальном объекте, т.е. об используемой системе оплате труда на предприятии и возможностях ее усовершенствования. Разработка инновационных систем оплаты труда работников, по нашему мнению, должна строиться на следующих принципах: соответствие миссии, стратегии и кадровой политики организации; соответствие ценностям и нормам корпоративной культуры организации; гибкость; возможность участия сотрудников в изменении систем оплаты труда; четкая взаимосвязь оплаты труда и деятельности работника; зависимость оплаты труда от выполнения работы, достигнутого результата и усилий работника; восприятие персоналом показателей оплаты труда как адекватных; справедливость оплаты труда; прозрачность системы оплаты труда; значимость оплаты труда; своевременность оплаты труда; конкурентоспособность; согласованность интересов работников и работодателей; индивидуальный подход [261].

Для согласования интересов работников и работодателей в последнее время все чаще применяются инновационные формы оплаты труда, к которым относятся бестарифные и гибкие системы. Наиболее актуальными в современных условиях, на наш взгляд, являются системы оплаты труда с использованием грейдов, ключевых показателей эффективности (KPI) и модели компетенций. При этом заработок работника должен состоять из двух частей: постоянной и переменной. Постоянная часть оплаты труда персонала обеспечивает стабильность и справедливость установления зарплат работникам, стимулирующие доплаты и надбавки устанавливаются с целью повышения и улучшения индивидуальных и коллективных результатов труда работников организации. Переменная часть оплаты труда, формируется с целью удовлетворения различных материальных потребностей работников, положительно отражается на эффективности деятельности предприятия за счет развиваемого у работника чувства причастности к конечным результатам деятельности организации. После внедрения системы грейдов в постоянную часть оплаты труда работников будут входить должностной оклад, надбавки и доплаты по трудовому законодательству, а KPI гарантированно позволяют сформировать стимулирующую часть оплаты труда, что отражено на рис.4.7. К достоинствам системы грейдов можно отнести: помогает управлять фондом оплаты труда (ФОТ) и делает систему начисления зарплаты гибкой; повышает эф-

фektivность ФОТ от 10 до 30 %; упорядочивает дисбаланс заработной платы на предприятии; позволяет, при необходимости, быстро проводить анализ структуры, как должностных окладов, так и постоянной части заработной платы, а также отслеживать ее динамику; является удобным инструментом для определения размера базового оклада новой должности; позволяет отслеживать уровень заработной платы в подразделениях, где есть несоответствия в ее начислении; позволяет сравнить уровень заработной платы компании с заработной платой в аналогичных организациях одного сегмента рынка или в пределах концерна; позволяет соотносить среднюю заработную плату любой должности предприятия со среднерыночной; позволяет устранить неэффективность работы, так как обнаруживает дублирование функций, неумелое руководство линейных менеджеров своими подчиненными [262].

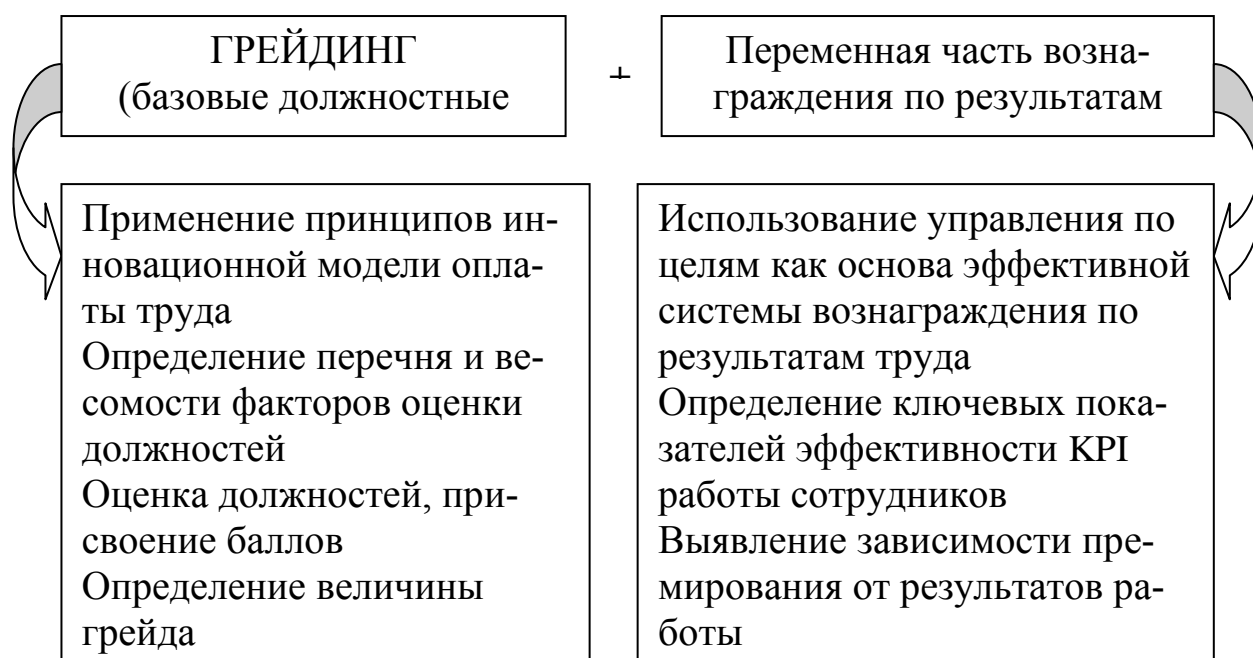


Рисунок 4.7 – Система оплаты труда персонала на основе грейдов и ключевых показателей эффективности (KPI)

В настоящее время около 10 % работников обычно относят к более высокому грейду, чем он есть на самом деле и они получают заработную плату выше, чем следовало. Установив им по шкале грейдов более объективный (низкий) уровень заработной платы, организация получает экономию в долгосрочной перспективе. Изучение теоретического материала позволило нам предложить алгоритм построения инновационной модели оплаты труда работников организации на основе использования комплексного подхода, включающего применение грейдов, KPI и модели компетенций (рис. 4.8). На сегодняшний день в практику внедряются следующие системы грейдов и их модификации в зависимости от степени сложности [263].





Рисунок 4.8 – Алгоритм построения инновационной модели оплаты труда

Первая степень сложности – не требует математических расчетов и может быть внедрена менеджерами компании после их предварительной

подготовки. Ничего общего с оригинальной версией системы грейдов она не имеет. Но некоторые консультанты массово внедряют ее на российских и украинских предприятиях малого и среднего бизнеса.

Вторая степень сложности – это система Э. Хэя, которая действительно основана на бально-факторных методах. Но это не оригинальный вариант, а система грейдов, которую американские консалтинговые компании модифицировали под рынок стран СНГ. Примерно такой вариант можно внедрить в организациях с небольшим штатом.

Третья и четвертая степень сложности – это настоящие оригинальные системы грейдов, которые, несмотря на свою копирайтерскую защищенность, нашли свой выход на рынки России и Украины. Эти системы основаны не только на бально-факторном методе, но и на правильных, сложных математических расчетах веса, шага, на матрицах, профильно-направляющих таблицах, графиках и самое главное – на точном и последовательном соблюдении этапов методологии. Эти методы очень трудоемки. Их внедрение растягивается на период от 6 месяцев до одного года и сопровождается большим количеством документооборота и сопроводительных рекомендаций, поэтому требуют привлечения внешнего консультанта. Внедрение инновационной модели оплаты труда рекомендовано проводить в несколько этапов. На первом и втором этапе должна быть сформирована рабочая группа, которая разрабатывает концепцию внедрения бально-факторной системы оплаты труда по Э. Хэю на предприятии с учетом специфики его работы. На третьем этапе происходит определение компонентов разрабатываемой системы оплаты труда, выявляются компенсируемые факторы для оценки каждой должности, подбираются инструменты для этой оценки. На четвертом этапе выбирается метод описания и оценки должностей. Можно выделить четыре основных метода (рис. 4.8): метод классификации и метод ранжирования (качественные), метод балльной оценки и факторного сравнения (количественные). Следующие четыре этапа определяют порядок построения иерархии должностей и структуры оплаты труда работников. Оценивается значимость для организации каждой описанной должности, которая соотносится со структурой бально-факторной системы. На основании анализа рынка труда и результатов описания должностей они ранжируются по размеру общей оплаты труда работников (от максимального к минимальному) и разделяются на группы [264].

Наработки отечественных и зарубежных ученых дали возможность учесть при разработке инновационной модели оплаты труда процедуру оценки персонала и результатов его труда с учетом профессионально-квалификационного уровня и персональной инновационной активности персонала. Размер заработной платы персонала и его компетенций определяется по формуле:

$$M = 3П_{ОСН} \cdot R_{ПР} \cdot K_{ША} \quad (4.2)$$

где  $3П_{ОСН}$  – основная заработная плата, руб.;

$R_{ПР}$  – персональный рейтинг работника производственного уровня, руб.;

$K_{ША}$  – коэффициент персональной инновационной активности;

Оценка осуществляется с помощью персонального рейтинга рабочего, который состоит из коэффициентов, характеризующих уровень образования каждой группы работников, опыт работы, повышение квалификации и профессионализма:

$$R_{ПР} = K_{ро} \cdot K_{ор} \cdot K_{ос} \quad (4.3)$$

где  $K_{ро}$  – коэффициент уровня образования работника;

$K_{ор}$  – коэффициент опыта работы работника;

$K_{ос}$  – коэффициент повышения квалификации, профессионализма.

При этом в основу шкалы оценки положены ниже приведенные данные. Коэффициент уровня образования определяется в диапазоне от 0,8 до 2 и должен увеличиваться с углублением знаний работника, его участия в рационализаторстве и изобретательстве. Базовый уровень должен повышаться на 0,2 при присвоении высшего разряда, реализации инновационных предложений, получении положительных результатов участия в учебных программах для специалистов. Коэффициент опыта работы определяется в диапазоне от 0,8 до 0,15, числовые значения которого стимулируют уменьшение текучести кадров в первые годы работы (в связи с низким уровнем заработной платы) и обеспечивают ежегодный стабильный прирост заработной платы на определенный процент. Оценку опыта работы по специальности рекомендуется оценивать по шкале: до 10 лет – прирост коэффициента ежегодно на 0,01; более 10 лет – на 0,15. Коэффициент повышения квалификации, профессионализма: семинары, стажировки, массовые формы обучения, научно-практические конференции – 0,05; курсы повышения квалификации – 0,15; получение второй (смежной) специальности – 0,1; обучение в высших учебных заведениях, аспирантуре – 0,2. Персональный коэффициент инновационной активности необходимо определять на основе количества баллов по каждому работнику в соответствии с полученными результатами – количество инновационных предложений; их качество; участие в работе инновационных групп или кружках качества.

Таким образом, установлено, что организация оплаты труда является сложным процессом, который основывается на определенных принципах и функциях и должен выполнять ряд задач с учетом возможных транс-

формационных изменений, что определяет взаимосвязь между объемом выполненной работы и ее оплатой в денежном выражении. Организация оплаты труда состоит из таких элементов, как: система нормирования труда, системы и формы оплаты труда, тарифная и бестарифная системы организации оплаты труда, системы стимулирующих и компенсационных выплат. Определено, что значительная часть зарубежных систем оплаты труда являются индивидуальными, по форме преобладают комбинированные, которые объединяют в себе сдельную и почасовую оплату труда, большинство из них являются гибкими, бестарифных систем очень мало по сравнению со значительным количеством существующих тарифных систем. В процессе исследования обосновано, что повышению эффективности работы персонала способствует внедрение инновационной модели оплаты труда, которая основана на использовании бально-факторной системы (грейдов), ключевых показателях эффективности (KPI) и модели компетенций. Рассмотрев особенности системы оплаты труда по грейдам, оценив ее положительные и отрицательные стороны, можно считать целесообразным расширение сферы использования данного инструментария на предприятиях электроэнергетики исключительно второй степени сложности. Данная система применима для средних предприятий всех видов деятельности и позволит обеспечить объективность оценки должностей, а, следовательно, и справедливость вознаграждения работников, что является одним из основных требований к системам оплаты труда в современных условиях ведения бизнеса. Внедрение инновационной модели оплаты труда позволит обеспечить стимулирующий эффект для работников, поскольку при определении заработной платы из двух частей руководство может при необходимости влиять на сумму вознаграждения в зависимости от профессионально-квалификационного уровня работника и его персональной инновационной активности. Внедрение системы премирования на основе ключевых показателей эффективности позволит повысить индивидуализацию материального стимулирования персонала в зависимости от персональных достижений и компетенций.

## РАЗДЕЛ 5

### ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ИНСТРУМЕНТЫ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ

#### 5.1 Реализация гринбанкинга в социальной функции инновационных банковских услуг и продуктов (М. В. Гогитидзе, Н. Н. Столбовская)

Большинство современных технологий и производств, направленных на улучшение условий жизни современного общества, связаны с возникновением множества экологических проблем и ухудшением состояния окружающей среды. Стремительное нарастание экологических проблем породило новое направление в экономике – «зеленая экономика». К сожалению, высокие первоначальные издержки зачастую делают экологически чистые энергетические технологии непривлекательными для предприятий, даже не смотря на окупаемость этих затрат в будущем и их положительное воздействие на экологию нашей планеты. Исторически сложилось так, что сектор «зеленой» энергетики зависел от льгот, грантов и прочих субсидий со стороны государства, но государство не сможет самостоятельно спасти экологию, ведь по словам Доктора Брото Раут Бхардвадж: «По оценкам Всемирного банка, затраты на смягчение последствий только одной страны составляют от 140 до 175 миллиардов долларов США ежегодно до 2030 года» [265].

Перспективным направлением «зеленой» экономики в мире выступает развитие гринбанкинга. Социализация банковских институтов России посредством привлечения предпринимательства в финансирование проектов окружающей среды начинает активно развиваться в крупных банках. Банковская система обладает особым свойством мультиплицирования принципов, заложенных «зеленой» экономикой на деятельность других организаций. «Это можно сделать с помощью методов, которые используют самые известные и успешные в сфере Гринбанкинга банки, такие как Банк развития Китая, Банк социального и экономического развития Бразилии, «Зеленый» инвестиционный банк Великобритании и многие другие. Эти банки используют следующие методы для сохранения природы: ограничение кредитования предприятий и проектов с высоким расходом энергии и высоким уровнем загрязнения окружающей среды, оказание поддержки проектам по производству или разработке возобновляемой энергии, помощь в продвижении проектов по защите и сохранению окружающей среды на международном рынке, инвестирование в проекты, поддерживающие и развивающие «зеленую» экономику [266]. Меры по сохранению окружающей среды могут осуществляться во многих ком-

мерческих банках России. В настоящее время мероприятия по поддержке окружающей среды не получили должного развития в банковском секторе. Ни один российский банк официально не заявлял о реализации этого направления, хотя некоторые банки ведут работу над разными проектами по защите окружающей среды.

Общепринятого определения «зеленой» экономики на данный момент не существует. Программа Организации Объединенных Наций по окружающей среде (UNEP) предлагают широкое определение «зеленой» экономики и определяет ее как ведение экономики «которое приводит к улучшению благосостояния людей и социальной справедливости, а также значительно снижает экологические риски и экологические недостатки». Кучеров А. говорит о том, что в узком смысле «зеленая» экономика это «разработка, производство и эксплуатация технологий и оборудования» [265], проводимые с целью контроля за количеством выбросов вредных экологии веществ и газов, отслеживания и прогнозирования изменений климата. Обобщая эти два термина, можно сказать, что «зеленая» экономика – это ведение экономики таким образом, чтоб минимизировать вред, наносимый окружающей среде [266].

В настоящее время большой интерес вызывают «этические» банки. Этические банки оказывают те же услуги, что и традиционные банки (прием вкладов, переводы, расчетно-кассовое обслуживание, кредиты и др.), однако преследуют не только экономические, но и общественные цели. Например, при решении вопроса о кредитовании бизнеса клиента или инвестиционного проекта этические банки в первую очередь проверяют их на наличие социальных или экологических эффектов, а затем изучают экономическую целесообразность сделки [267].

Несмотря на нарастающую популярность понятие «Гринбанкинг» на сегодняшний день официального признания в нормативных документах не имеет. Рассмотрев различные взгляды экономистов, можно сделать вывод, что «Гринбанкинг» – направление в банковском деле, сосредоточенное на финансировании проектов «зеленой» экономики. «Зеленые» банки – это специализированные инновационные финансовые институты для наращивания и мобилизации частных финансов с целью увеличения «зеленых» инвестиций.

В узком смысле считается, что «зеленые» банки занимаются сокращением причинения ущерба природе в рамках своей собственной деятельности, например проведение банковских операций через интернет, в целях экономии бумаги, проведение деловых встреч в виде конференций по видеосвязи через интернет, в целях экономии бензина, экономии воды и электричества среди сотрудников.

Началось движение Гринбанкинга в США в Техасском Green Bank, который сейчас известен по всей стране. Через несколько лет у него по-

явились конкуренты – First Green Bank (Флорида) и GreenChoice Bank (Иллинойс). По тому же пути пошли Bank of America, Capital One. Опираясь на привлекательность природоохранного тренда в мире, подобные банки стали появляться и в других странах [268].

«Зеленые банки» существуют в Британии, в Японии и в Австралии. На конференции в Париже, посвященной новой энергетике, все эти банки объявили о создании международной сети. Среди ее основных задач – помощь в создании в отрасли новых рабочих мест, аргументированное развенчивание стереотипов о дороговизне энергии из возобновляемых источников, контроль за изменением климата и привлечение миллиардных инвестиций в профильные проекты. Среди международных институтов – это ВБ (Всемирный банк), ЕБРР (Европейский банк реконструкции и развития), – АБР (Азиатский банк развития) и др. [269]. В современных условиях взаимоотношений между банковским и реальным секторами экономики в форме Гринбанкинга приобретает особую актуальность, которая относится к разряду современных банковских инноваций, призванных обеспечить защиту окружающей среды, рациональное использование ресурсов, стимулирование производства биопродукции, поддержку новаций, используемых в сельскохозяйственной отрасли и др.

Так же Гринбанкинг благодаря инвестициям в «зеленую» энергетику и «зеленые» технологии, способствует развитию экономического сектора страны, сделать энергию для граждан более доступной, а так же помочь нашей стране преодолеть зависимость от исчерпаемых энергетических ресурсов.

Кредитование подобных проектов помогло бы коммерческим банкам выполнять свою социальную функцию не только по защите окружающей среды, но и по предоставлению рабочих мест, ведь для решения экологических проблем понадобятся специалисты и рабочая сила. Все это будет очень положительно сказываться на гражданах Российской Федерации, но чтобы выполнить социальную функцию в полной мере, нужно чтоб общество осознавало важность программы Гринбанкинга.

Внедрение «зеленых» банков для России, которая испытывает на современном этапе затруднение, касающееся расширения капитальной базы кредитных институтов, имеет большое значение.

Среди крупнейших банков мирового сообщества, признанных «зелеными», российских банков нет по многим причинам, в первую очередь из-за дефицита ресурсов, второстепенной важности экологических и ресурсосберегающих программ и проектов в государственной экономической и социальной политике и аналогичного отношения российских кредитных организаций к такого рода проектам [266]. Финансирование проектов «зеленой» экономики в России происходит локально, разрозненно и в ведущих банках.

Рассмотрим банковские услуги и продукты российских банков по финансированию проектов повышения энергоэффективности и Гринбанкинга.

Так, Внешэкономбанк относит себя к небольшому количеству финансовых институтов развития, которые уделяют достаточно большое внимание инвестированию «зеленых» проектов. Он в соответствии с Меморандумом о финансовой политике, в основные направления своей инвестиционной деятельности включает финансирование проектов по повышению эффективности использования природных ресурсов и охране окружающей среды и улучшению экологической обстановки в целом. Меморандум определяет и принципы экологической ответственности банка, согласно которым банк не кредитует проекты, не отвечающие экологическим требованиям.

По мнению представителей Внешнеэкономбанка (ВЭБа), большинство российских банков не спешат широко внедрять стандарты ответственного финансирования, не ориентируются на корпоративную социальную ответственность, на учет в инвестиционной деятельности экологических и социальных факторов. Несмотря на огромные инвестиции Внешэкономбанка, потребность нашей экономики в дополнительных кредитах удовлетворяется не полностью.

В 2005 году банк «Центр-Инвест» первым в России начал реализовывать программу энергоэффективности. Опыт инвестирования в сферу энергосбережения в размере 3,2 млрд руб. в рамках 300 проектов позволяет специалистам банка тиражировать его в каждом регионе Юга России. Опыт банка показывает снижение энергопотребления в среднем на 40-70 % и период окупаемости большинства проектов 3-4 года. Программа открывает доступ к долгосрочному финансированию на льготных условиях.

Можно привести пример Банка «Центр-Инвест», как банка, утвердившего соблюдение принципа зеленого и экологического банкинга элементами корпоративной культуры. А именно, он реализовал программу повышения энергоэффективности с 2005 г., предоставляя к началу 2014 г. целевые кредиты организациям и населению на сумму 2 116,6 млн руб. и реализовал около 5 800 проектов [270]. Также в линейке его продуктов энергоэффективности присутствуют программы кредитования промышленных и сельскохозяйственных предприятий, организаций сферы услуг, ТСЖ и управляющих компаний, предприятий бюджетных направлений и населения. Подобная деятельность будет стимулировать кредитные организации к созданию инновационных проектов, которые будут нацелены не только на получение прибыли, но и на решение социально-экономических проблем общества в целом.



Почта Банк, используя стратегию Гринбанкинга, предлагает уникальный продукт – карту «Зеленый мир». Банковская карта предполагает участие ее держателя в финансировании восстановления национальных парков России. Предусмотрено, что за каждые три тысячи рублей, потраченные в течение месяца, организаторами проекта будет оплачена посадка одного дерева. Держатель карты получает письмо и сертификат, в котором указаны gps-координаты посаженного дерева. Национальные парки открыты для посещения, и, обладая точными координатами леса, можно посетить его сразу после посадки дерева. Уже за первый год работы с помощью программы «Подари лес другу» было восстановлено около 300 тыс. деревьев, а география проекта охватила национальные парки от Балтийского моря до озера Байкал. За два года действия проекта клиенты банка помогли восстановить более одного миллиона деревьев.

Банк ВТБ принимает активное участие в международном проекте по сохранению популяций крупных кошачьих в регионах России. Проект, реализуется Всемирным фондом дикой природы. Общая стоимость проекта составляет порядка 60 млн долл. США. Вклад непосредственно банка «ВТБ» составил 5 млн долл. США.

Банк ВТБ также участвует в финансовой поддержке проектов Арктического совета в рамках мероприятий по борьбе с загрязнением Арктики. В свою очередь, банк ВТБ 24 еще в 2014 году перешел на электронный документооборот, вследствие чего экономия бумаги в пачках через год составила около 10 %, а в 2016 году – 20 % (по сравнению с 2015).

Россельхозбанк предлагает дебетовую карту «Амурский тигр». Держатель карты защищает амурских тигров, уникальный вид которых находится на грани исчезновения. С каждой операции оплаты покупки по карте Россельхозбанк перечисляет часть своих доходов в Центр по изучению и сохранению популяции амурского тигра.

В 2016 году Россельхозбанк перешел на промышленную эксплуатацию автоматизированной системы «Архив бухгалтерских документов в электронном виде». Ежемесячно на хранение в АО «Россельхозбанк» в электронном виде помещается более 40 млн бухгалтерских документов. Такое снижение позволит существенно сократить уровень потребления бумаги и позволит сохранять от вырубки несколько десятков тысяч деревьев.

Уже несколько лет банк «ДельтаКредит» проводит акцию «Цветущий город», в ходе которой сотрудники кредитной организации высаживают кусты сирени и саженцы каштанов в разных районах Москвы.

Росбанк также предлагает своим сотрудникам участвовать в различных экологических инициативах. В банке организован сбор батареек для извлечения из них полезного сырья и предотвращения попадания опасных элементов в окружающую среду. На протяжении двух лет в Росбанке так-

же реализуется проект по сбору макулатуры для ее передачи на вторичную переработку.

Крупнейшая кредитная организация России – Сбербанк – создала безбумажный фронт-офис. Благодаря этому в настоящее время 40 % операций в офисах банка по всей стране проходит с применением безбумажной технологии. Для этого в банке кардинально пересмотрели подход к работе с документами, заменив бумажный документ на электронный, а ручную подпись на электронную. Кроме того, ежегодно Сбербанк проводит ставший уже достаточно популярным «Зеленый марафон». В 2016 году в юбилейном, пятом, марафоне участвовали 75 тыс. человек из 45 городов России, а также Белоруссии, Казахстана, Турции и Хорватии [271].

Неотъемлемой частью корпоративной социальной ответственности в банке «Российский Капитал» считают заботу об экологии. Так, в 2016 г. сотрудники Санкт-Петербургского филиала поддержали всемирный день без автомобиля, отказались от использования личных транспортных средств и добирались на работу на велосипедах. Руководствуясь принципом «Не навреди», банк уделяет особое внимание рациональному расходованию энергии, переходя на энергосберегающие источники освещения. В целях экономии бумажных ресурсов в банке введен электронный документооборот.

Банк России также проводит мероприятия по охране окружающей среды и поддержке экологии. В числе его приоритетов – использование в своей деятельности современных достижений, в том числе IT-технологий, в частности переход с бумажного документооборота на электронный. Банк России проводит планомерную реконструкцию объектов инфраструктуры, направленную на уменьшение загрязняющих веществ, включая использование более экологически чистых видов топлива и биологическую очистку сточных вод. В подразделениях Банка России организована сдача вторичного сырья, образующегося в результате производственно-хозяйственной деятельности, проводится благоустройство и озеленение прилегающих территорий, высаживаются цветы, деревья и кустарники.

Банки с иностранным участием, работающие в России, уделяют значительное внимание защите экологии. Нордеа Банк ведет постоянную работу по экологизации своей повседневной деятельности. Каждый год банк присоединяется к международной акции «Час Земли». В банке налажена система ответственных закупок и режим экономии ресурсов, используются безопасные средства и технологии, сдаются в переработку отходы. Также все сотрудники периодически участвуют в акциях по озеленению помещений и прилегающей к банку территории, экономят бумагу, свет, воду.

В Нордеа Банке существуют специальные программы, которые позволяют оценить степень влияния той или иной компании-заемщика на

окружающую среду. В результате банк стремится в своем кредитном портфеле максимизировать долю компаний, наносящих минимальный вред окружающей среде или осуществляющих существенные инвестиции в охрану окружающей среды.

В ЮниКредит Банке отмечают два главных «экологических» направления своей деятельности. В рамках первого направления – ответственного управления ресурсами – ЮниКредит Банк контролирует потребление энергии в офисах и отделениях, использует энергетически эффективную офисную технику, а для снижения энергопотребления поддерживает рациональную организацию офисного пространства. Отдельное внимание уделяется вопросам сокращения потребления офисной бумаги и снижению выбросов углекислого газа. В целом на сегодняшний день 90 % используемого банком оборудования сделано с соблюдением экологических стандартов и обладает «экологическими» сертификатами Energy Star, EPEAT Gold и др. Что касается второго направления, здесь реализуются самые разные экологические инициативы, в том числе с участием сотрудников.

Достижение стратегической цели Внешэкономбанка по обеспечению устойчивого инновационного социально-экономического развития России неразрывно связано с финансированием проектов развития. При оценке социального и экологического воздействия проектов Внешэкономбанк ориентируется на международные и региональные стандарты. Особое внимание уделяется практике и положениям, зафиксированным в руководствах международных финансовых организаций и региональных институтов развития, рекомендациям по общим подходам в отношении окружающей среды, а также механизмам ответственного финансирования, предусмотренным такими международными инициативами, как Принципы Экватора и Принципы ответственного инвестирования ООН (PRI).

Потенциал этих проектов и увеличение интересов банков к ним в связи с растущей актуальностью по энергосбережению и альтернативным источникам энергии, стремлением повысить эффективность экономики в силу исчерпания экстенсивных факторов развития.

Со временем все банки будут придерживаться принципов «зеленого» кредитования в выработке стратегии своего развития. Программы «зеленого» кредитования сейчас уже в полной мере реализуются, особенно при проектном финансировании предприятий, использующих современные технологии.

«Зеленый» банкинг, несомненно, является феноменом банковской системы в современном мире, ввиду того, что он уникален в своей имманентной сущности. Уникальные особенности гринбанкинга в институциональной банковской системе вытекают:

– из спецификации миссии, которая связана с социально-экономическим развитием общества в целом, а не приростом частного капитала акционеров;

– из долгосрочного инвестиционного характера;

– из бизнес-модели, исходящей из принципа безубыточности, ориентированной на реализацию его миссии;

– из использования государственных источников капитализации и фондирования, а также возможностей привлечения инвестиционных ресурсов под государственные гарантии;

– из осуществления услуг и операций, которые соответствуют параллельно критериям банковского кредита и миссии развития;

– из правовой и регулятивной среды, которая отлична от законов и норм, применяемых традиционными коммерческими банками.

Потенциал этих проектов и увеличение интересов банков к ним связан с растущей актуальностью по энергосбережению и альтернативным источникам энергии, стремлением повысить эффективность экономики в силу исчерпания экстенсивных факторов развития.

В мире призывы к устойчивому развитию и использованию «зеленых» технологий внедрились в бизнес-стратегии практически каждого крупного банка. Помимо того, создаются финансовые учреждения, специализирующиеся исключительно на «зеленом» сервисе.

Существует несколько способов, которыми может воспользоваться «зеленый» банк [270]:

– использование частного капитала;

– обеспечить финансирование для сектора, не охваченного рынком;

– повышение защиты потребителей, прозрачность информации и простота принятия;

– стабильность перед лицом меняющегося политического ландшафта, изменения бюджета и административных приоритетов;

– гибкое и адаптируемое учреждение, которое быстро реагирует на рынок.

«Зеленые» банки могут финансироваться за счет государственных средств, филантропических грантов или связанных с программой инвестиций (PRI), различных структур облигаций или частных фондов. Зеленые банки могут использовать эти средства для предоставления финансовых продуктов «под ключ» (таких как кредиты, лизинг, улучшения кредита) и других финансовых услуг для проектов в области чистой энергии. «Зеленые» банки также могут помочь очистить энергетические рынки другими способами, включая организацию усилий по объединению спроса, подготовку подрядчиков и обслуживание в качестве единого окна для информации и ресурсов чистой энергии. Эти мероприятия в сочетании с финансированием помогают создать надежный рынок экологически чистой энергии с низкими барьерами для принятия для потребителей.

Гринбанкинг может стимулировать клиентов продвигать в экономику проекты энерго- и ресурсосбережения, но может включить и сам банк в систему «зеленой» экономики, в том числе за счет внедрения электронного документооборота, использования новых технологий платежей и расчетов на основе интернет-банкинга, сокращая использование бумажных носителей.

Для российских банков зеленый банкинг является новой практикой. Существует множество проблем, обусловленных отсутствием регулирующего законодательства.

Зеленый банк может предлагать льготные проценты по кредитам предприятиям и организациям, которые занимаются деятельностью на прямую связанную с очищением окружающей среды:

- 1) предприятиям, использующим и планирующим внедрение энергоэффективных технологий;
- 2) организациям, занимающимся утилизацией древесных отходов;
- 3) предприятиям, использующим биотопливо, энергию ветра, солнца;
- 4) а так же многим другим, тем или иным образом связанным с уменьшением негативных факторов влияющих на экологию.

В настоящее время в России многие банки стремятся соответствовать зарубежным стандартам в области корпоративной социальной ответственности и устойчивого развития. Вместе с тем Гринбанкинг доказал свою жизнеспособность и реализуется в условиях российской практики.

Достаточно часто главным смыслом Гринбанкинга является уменьшение вредного воздействия деятельности самих банков на окружающую среду. Это обеспечивается за счет перевода банковских операций в интернет, чтобы тратить меньше бумаги, за счет сокращения переездов автотранспортом из офиса в офис, чтобы не загрязнять воздух выхлопами, за счет внедрения энергосберегающих технологий и тому подобных декоративных мероприятий, больше преследующих рекламные цели, чем цели реального озеленения экономики.

Однако существует ряд проблем, которые препятствуют банкам при финансировании экологических проектов. Во-первых, это небольшая прибыльность, т. е. в России экологические проекты дают меньше возврата, чем вложенные средства, а прибыль – это главная цель банков. Во-вторых, «зеленые» проекты не так широко распространены в России, как в Европе или в США. Чтобы решить данный вопрос, необходимо исследовать опыт тех стран, где финансирование таких проектов более развито и улучшить законодательную базу России. В-третьих, проблема надежного заемщика, т. е. банк предоставляет кредиты только тем, кто способен их возвращать, а экологические проекты сами по себе являются очень рискованными, что снижает их привлекательность. В принципе, этот вопрос может быть тоже

решен, если в начале государственные банки сами будут инициировать этот процесс, а коммерческие банки пока будут заниматься практической реализацией этих проектов.

Таким образом, главная задача государства – внедрение процесса финансирования экологических проектов в экономику России и показать насколько может быть выгодна данная деятельность для коммерческих банков. Роль «зеленых» проектов может быть увеличена, если российские банки будут принимать такие проекты в качестве способа развития бизнеса и своей стратегии.

В России, богатой энергоресурсами, как ни в одной другой стране, должен прижиться экологический банкинг. Так много российских банков на протяжении нескольких предыдущих лет реализовывали различные программы в области энергоэффективности и энергосбережения.

Экологические банки России, как и во всем мире, должны обеспечивать клиентам прибыль от вложений, однако их собственная деятельность должна быть ориентирована на решение экологических проблем. Так, они должны инвестировать в разработку природоохранных технологий и отдавать предпочтения кредитованию компаний, строго соблюдающих экологические стандарты.

В России сейчас нет экологических банков, что является во многом следствием законодательства, как общеэкономического, так и в области кредитования. Общество настолько привыкло, что в стране огромное количество энергоресурсов, что даже не хочет обратить внимание на такие общемировые проблемы, как оздоровление экономики. В Германии на данный момент насчитывается порядка десяти экологических банков, что не является большим количеством.

Создавать в России экологические банки необходимо, но во многом привлекательность данных проектов будет зависеть от государства, которое должно в полной мере помогать зарождающейся структуре. Эта помощь должна быть законодательной, так государство может на время уменьшить налоги взимаемые с экологических банков, что смогло бы стимулировать и породить интерес руководителей банков. Так же государство могло бы помочь с рекламой экологического банка, что покажет вовлеченность государства в социальные проблемы страны, и поможет привлечь клиентов.

Что бы Гринбанкинг имел место быть в России и не просто быть, а занимать весомое место в экономике страны, следует:

- 1) усовершенствовать Российское законодательство;
- 2) заинтересовать как население, так и предприятия в охране окружающей среды. В первую очередь этим должно заниматься государство, а так же каждый гражданин страны. Государство, разрабатывая различные программы по энергоэффективности и энергосбережению, может способ-

ствовать развитию интереса у общества, а если за соблюдение этих программ или, допустим, норм государство поощряло бы каким-либо образом, то это еще более помогло бы заинтересовать население [272];

3) предложить ряд бонусов за выбор экологического банка. Например, банк может выпускать пластиковые карты (подлежащие вторичной переработке), с помощью которых владелец будет получать некие бонусы за использование экологичных товаров, причем эти бонусы могут пойти на восстановление окружающей среды;

4) полная прозрачность всех операций, проводимых в экологическом банке. Полная прозрачность всей деятельности банка, а так же работа с такими же чистыми и прозрачными предприятиями, является основной самого существования «зеленого» банка;

5) уменьшение общей коррупционной ситуации в стране. Уменьшить уровень коррупции и мошенничества (по крайней мере в банковской сфере), может быть достигнуто за счет создания и открытия «зеленых банков» по всей стране.

6) разработка и внедрение различных альтернативных источников энергии. Разработка и внедрение различных альтернативных источников энергии в производство во многом смогло бы помочь в оздоровлении нашей планеты, и именно этим мог бы заниматься «зеленый» банк – помогать предприятиям внедрить альтернативные источники энергии в производственный процесс;

7) поддержка крупнейших международных банков. При поддержке международных банков, таких как ЕБРР, IFC, НЕФКО и др., можно существенно повысить рейтинг среди банков. Так же эти организации достаточно успешно реализуют различные программы по энергоэффективности, поэтому могли бы очень сильно помочь Российскому «зеленому» банку своим опытом и денежными средствами на реализацию проектов по энергосбережению.

Таким образом, если преодолеть основные препятствия и в полной мере реализовать вышеперечисленные пункты, то для экологического банка будет сделана идеальная площадка для открытия его на территории России.

## **5.2 Методические подходы к созданию и внедрению новых банковских продуктов (И. Ю. Гайдай, Р. Р. Ульданов)**

В современных условиях конкурентоспособность банков во многом зависит от их желания и возможности переходить от применения традиционных механизмов и процедур обслуживания клиентов к внедрению инновационных методов разработки и внедрения банковских продуктов и операций, расширению ассортимента предлагаемых услуг.

Современные условия развития банковского рынка и запросы клиентов требуют разработки новых банковских продуктов и услуг, а также развития существующих. Для создания нового продукта и услуги нужны определенные ресурсы, знания, умения, опыт организации работ, поэтому следует говорить о необходимости разработки определенной технологии, которая должна быть применима как к разработке новых, так и к модификации существующих продуктов и услуг банка.

Повышение эффективности функционирования банковских институтов, улучшение экономических показателей деятельности банка, которые обеспечивают конкурентные преимущества, необходимо обеспечивать с помощью совершенствования продуктовой политики. Для этого следует переходить от применения традиционных механизмов и процедур обслуживания клиентов к внедрению инновационных методов разработки и внедрения банковских продуктов и операций, расширению ассортимента предлагаемых услуг. Статья посвящена исследованию понятия и составляющих банковского продукта, а также условий и факторов, обеспечивающих успешное внедрение новых банковских продуктов и услуг на рынок.

Категория «банковский продукт» в экономической литературе получила своё трактование в теоретических исследованиях авторов Ю. С. Масленченкова, О. И. Лаврушина, И. Т. Балабанова, Е. Ф. Жукова и др. [273–278]. В более поздних публикациях авторов Е. Ю. Корниловой, А. А. Глебова и др. [279–281] дается определение понятия «новый банковский продукт». Публикации названных авторов являются основой для дальнейшего выделения характеристик и свойств как нового, так и модернизированного банковского продукта.

Банковский продукт – это специфический комплекс выполняемых банком операций и предоставляемых банковских услуг, направленный на удовлетворение существующих потребностей клиентов целевого сегмента, наиболее выгодного для клиента банка способом. Составляющие банковского продукта – это те компоненты, без которых невозможна реализация его основного назначения – удовлетворение потребностей потребителей [282].

В странах с развитой банковской системой банки выполняют большое количество операций с широким кругом клиентов. Если еще десять-пятнадцать лет назад большинство банков предлагали своим клиентам максимум один-два десятка видов услуг, то сейчас наблюдается увеличение ассортимента продуктов в несколько раз – крупные банки предлагают своим клиентам в среднем около 170 различных банковских продуктов в расчетной, кредитной и других сферах обслуживания. Так, крупнейшие коммерческие банки Великобритании выполняют около 100 различных видов операций по обслуживанию клиентов, банки США – около 150,



Японии – около 300 [283]. Следовательно, повышение эффективности и конкурентоспособности банка во многом определяется его продуктовой политикой.

Эффективная продуктовая политика обеспечивает банку гибкость, адаптивность, рыночную ориентацию, готовность к деятельности в условиях неопределенности и риска, возможность оценки целесообразности внедрения инновационных банковских продуктов и услуг и эффективного их использования. От структуры, качества, глубины, насыщенности и гармоничности товарного ассортимента банка во многом зависит уровень его конкурентных преимуществ.

Новые методы организации и управления отношениями банков с клиентами могут существенно повысить эффективность деятельности банка в целом. Для этого актуальным является изучение опыта европейских банков, которые тратят немалые средства на адаптацию и оптимизацию сетей распределения и сбыта банковских продуктов и услуг к новым потребностям клиентов. Видимыми результатами этих усилий является новое автоматизированное оборудование банковских отделений, развитие различных форм дистанционного обслуживания и т. д. Кроме технической стороны обновления отношений между клиентом и банком, приобретает значимость человеческий фактор, то есть отношение персонала банка к клиенту. Качество обслуживания создается именно в процессе интерактивного общения, главной задачей которого является создание и поддержка высоких стандартов обслуживания. А основными факторами успеха при этом являются процесс качественного обслуживания и поведение персонала, который предлагает услуги.

Кроме организационных изменений зарубежные банки имеют возможность применять систему показателей, отражающих степень удовлетворения потребностей клиентов. Американский банк Citicorp ежедневно исследует динамику 81 показателя, каждый из которых сравнивается со стандартами банковских услуг, разработанными с учетом ожиданий и потребностей клиентов [283].

Современные тенденции рынка банковских продуктов таковы: банковские технологии становятся все более совершенными, а формы предложения банковских продуктов – более диверсифицированными. Это обуславливает необходимость обновления ассортимента банковских продуктов.

Новый банковский продукт можно охарактеризовать как банковскую услугу, которая впервые предлагается на рынке, или является новой для банка при предоставлении ее своим клиентам. При этом новым продуктом можно считать модификацию уже существующего продукта относительно технологии предоставления или других параметров, которые потребитель сочтет значимыми для себя и которые могут привести к возможности про-

даже новым клиентам. Так или иначе, он должен соответствовать существующим и потенциальным запросам потребителей, соответствовать стратегии развития банка, обеспечивать дополнительный доход.

Для успешного внедрения банковского продукта на рынок, последний должен отвечать следующим условиям:

- любая новая услуга должна полностью соответствовать потребностям клиентов банка;

- новый банковский продукт должен опираться на сильные стороны деятельности банка или его подразделений;

- новые продукты (услуги) должны быть лучше предложений конкурентов;

- предлагаемые продукты (услуги) должны иметь опережающий (стратегический) характер.

При анализе целесообразности внедрения в практику новой услуги выясняют также, будет ли она рентабельной, и как быстро она начнет приносить прибыль. Рентабельность проекта рассчитывается на основании учета доходов и расходов в течение всего срока существования продукта:

$$R = \frac{D_{\text{факт}} - Z_{\text{факт}}}{Z_{\text{факт}}} \cdot 100\%, \quad (5.1)$$

где  $R$  – рентабельность проекта внедрения новой банковской услуги, %;

$D_{\text{факт}}$  – фактические значения доходов от внедрения новой банковской услуги в течение всего срока ее существования, руб.;

$Z_{\text{факт}}$  – фактические значения затрат на внедрение новой банковской услуги в течение всего срока ее существования, руб.

Расчет экономической эффективности нового продукта базируется также на анализе безубыточности, то есть доходы от продажи нового продукта должны быть выше расходов. Для расчета эффективности внедрения нового продукта доходы, поступающие в будущих периодах, оцениваются с учетом дисконтирования, то есть ценности денежной единицы сегодня и в будущем. За основу коэффициента дисконтирования могут приниматься: показатель инфляции, уровень учетной ставки, средняя процентная ставка по кредитам.

Доходность кредитных операций рассчитывается делением прибыли от кредитных операций на средние кредитные вложения. При разработке нового кредитного продукта целесообразно проводить анализ доходности и эффективности будущих кредитных операций. Доходность кредитных вложений рассчитывается следующим образом:

$$K_{дох} = \frac{Д}{KB}, \quad (5.2)$$

где  $K_{дох}$  – коэффициент доходности кредитных вложений;

$Д$  – доход от кредитных операций, руб.;

$KB$  – средняя сумма кредитных вложений за планируемый период, руб.

Данный коэффициент показывает, сколько банк получит прибыли от кредитных операций на каждый рубль, вложенный в кредитные операции. Данный коэффициент является универсальным показателем, характеризующим эффективность вложений в кредитные операции, и показывает, сколько банк получит доходов с каждого рубля, вложенного именно в кредитные операции.

Модификация продуктового портфеля банка и дополнения его принципиально новыми элементами являются основой продуктовой политики банка и является неотъемлемой составляющей банковского маркетинга. Процесс разработки и внедрения новых банковских продуктов и услуг включает в себя следующие этапы, приведенные на рис. 5.1.

Банкам следует регулярно проводить мероприятия по поиску идей для развития как собственного продуктового ряда, так и деятельности в целом. Отметим наиболее эффективные и рекомендуемые в литературных источниках мероприятия:

1) мозговой штурм – позволяет проводить генерацию инновационных идей в банковской сфере на основе специальной техники, творческого подхода, системного анализа. Залогом эффективного управления банковскими продуктами в условиях усиления конкуренции является повышение требований к качеству банковских продуктов и внедрение новых технологических предложений, что требует от руководства банка поиска и применения новых эффективных методов развития, которые бы предоставили возможность закрепить конкурентные преимущества на рынке и обеспечить выполнение миссии. Осуществление этого возможно благодаря системному проведению мозгового штурма;

2) бенчмаркинг – представляет собой способ поиска и заимствования успешных решений внутри банка и у партнеров, у конкурентов – с помощью деловых связей, «Mystery Shopping» и др. Суть бенчмаркинга в банке заключается в исследовании бизнес-процессов, внутренних процедур и технологий, методик анализа и ценообразования на банковские продукты в ведущих банках-конкурентах с целью повышения эффективности управления банком. По сравнению с обычным конкурентным анализом бенчмаркинг осуществляется на более детальной, формализованной и системной основаниях, позволяет получить точную и качественную информацию. В основу бенчмаркинга положена идея сравнения деятельности не

только банков-конкурентов, но и передовых финансовых учреждений других стран;

3) аутсорсинг – это процесс передачи отдельных функций банком сторонней организации, что позволяет обеспечить снижение затрат при сохранении высокого качества банковских продуктов, а также расширение рынка обслуживания. Немаловажное значение имеет возможность снижения и разделения рисков, связанных с реализацией новых банковских продуктов [284].



Рисунок 5.1 – Процесс разработки и внедрения нового продукта банка

Также в банке следует проводить маркетинговый анализ по различным направлениям деятельности. Маркетинг нацелен на поиск и использование банком наиболее перспективных рынков банковских продуктов с учётом реальных потребностей клиентов. В условиях усиления банковской конкуренции приобщения к конкурентной борьбе небанковских фи-

нансово-кредитных учреждений (строительных обществ, страховых, финансовых, пенсионных, инвестиционных фондов и т. д.) становится жизненно важным использование в деятельности банков различных методов и приемов маркетинга. Нужно создавать новые банковские продукты, ориентированные на потребности клиентов, разрабатывать комплекс маркетинговых коммуникаций для продвижения этих продуктов через филиалы и отделения банка. Очевидно, что различные средства маркетинговой коммуникации в банковской деятельности будут существенно отличаться от используемых в промышленном и торговом бизнесе, что объясняется спецификой банковского продукта. В состав основных средств маркетинговых коммуникаций для банков должны входить: реклама; стимулирование сбыта (стимулирующие меры, содействие продажам), паблик рилейшенз (пропаганда, работа с общественностью, общественные отношения), личные продажи. Результаты маркетинговых исследований должны содержать необходимую информацию для разработки нового продукта: будущий объем спроса, характеристики потенциальных клиентов и сегментов рынка сбыта, предварительная ценовая политика и прочее. Благодаря более четкой дифференциации групп потребителей по интересам станет возможным более обоснованно предлагать банковские продукты, осуществлять дополнительное обслуживание. То есть, на первый план исходит не столько продукт, сколько маркетинг по его реализации.

Повышение эффективности функционирования банковских институтов, улучшение экономических показателей деятельности банка, которые обеспечивают конкурентные преимущества, необходимо обеспечивать с помощью совершенствования продуктовой политики. Политика банка по разработке и внедрению новых продуктов – продуктовая политика – является основой эффективной системы сбыта банковских продуктов и услуг. В табл. 5.1 приведены основные методы формирования продуктовой политики банка и их характеристика.

Таким образом, эффективная продуктовая политика обеспечивает банку гибкость, адаптивность, рыночную ориентацию, готовность к деятельности в условиях неопределенности и риска, возможность оценки целесообразности внедрения инновационных банковских продуктов и услуг и эффективного их использования. От структуры, качества, глубины, насыщенности и гармоничности товарного ассортимента банка во многом зависит уровень его конкурентных преимуществ [284].

Разработка новых банковских продуктов тесно связана с изучением потребностей клиентов, предложений конкурентов и расчетом экономической целесообразности нововведения. Обобщая все вышеперечисленное, целесообразно предложить цикл разработки и внедрения нового банковского продукта (рис. 5.2).

Таблица 5.1 – Методы формирования продуктовой политики банка

Метод	Характеристика
1. Анализ рынка банковских продуктов и услуг	Емкость рынка, сегментирование рынка, характер спроса, его размер и факторы, на него влияющие, выбор рынков для расширения деятельности, определение влияния факторов макроокружения на трансформацию банковских продуктов и услуг, субъекты конкуренции, информация о конкурентах (абсолютная и относительная доля рынка и их тенденции, сравнение качества обслуживания, относительная рентабельность, концентрация клиентов, уровень инновационности услуг)
2. Анализ микро-среды коммерческого банка	Доходность операций по сегментам рынка, кредитный (депозитный) портфель банка; разработка банковских продуктов и услуг, выявление и развитие конкурентных преимуществ банка, выявление и устранение слабых сторон банка, оперативная корректировка рыночной стратегии банка
3. Анализ политики обслуживания клиентов банка	Типология клиентов (юридические, физические, пожилые, молодые и т. п.), критерии и мотивы выбора банка и продукта, потенциальные потребности клиентов, наличие потенциальных клиентов
4. Анализ филиальной сети	Численность и специализация персонала в филиалах, ожидаемые объемы услуг, филиальная сеть и размещение филиалов, пропускная способность в пунктах обслуживания клиентов, скорость обслуживания и т. п.
5. Прогнозирование (методы экспертных оценок, нормативные, экономико-математические, статистические методы)	Тенденции развития рынка банковских услуг и продуктов под влиянием политических, правовых факторов, факторов экономической конъюнктуры и деловой активности, инфляционных факторов, стадии жизненного цикла банковских продуктов, ценовой политики, конкурентной среды, фактические и ожидаемые темпы роста рынка, тенденции роста количества клиентов, важность услуг для клиента
6. Оценка рисков реализации продуктовой политики банка	По рыночным критериям: соответствие потребностям потребителей, реальный объем продаж, стабильность рынков сбыта, уровень государственного регулирования
7. Оценка инновационно-инвестиционных проектов банка	По товарным критериям: уровень конкурентоспособности банковских продуктов и услуг, степень осведомленности о них потенциальных потребителей, возможность создания новой потребности или удовлетворения существующей более рациональным способом

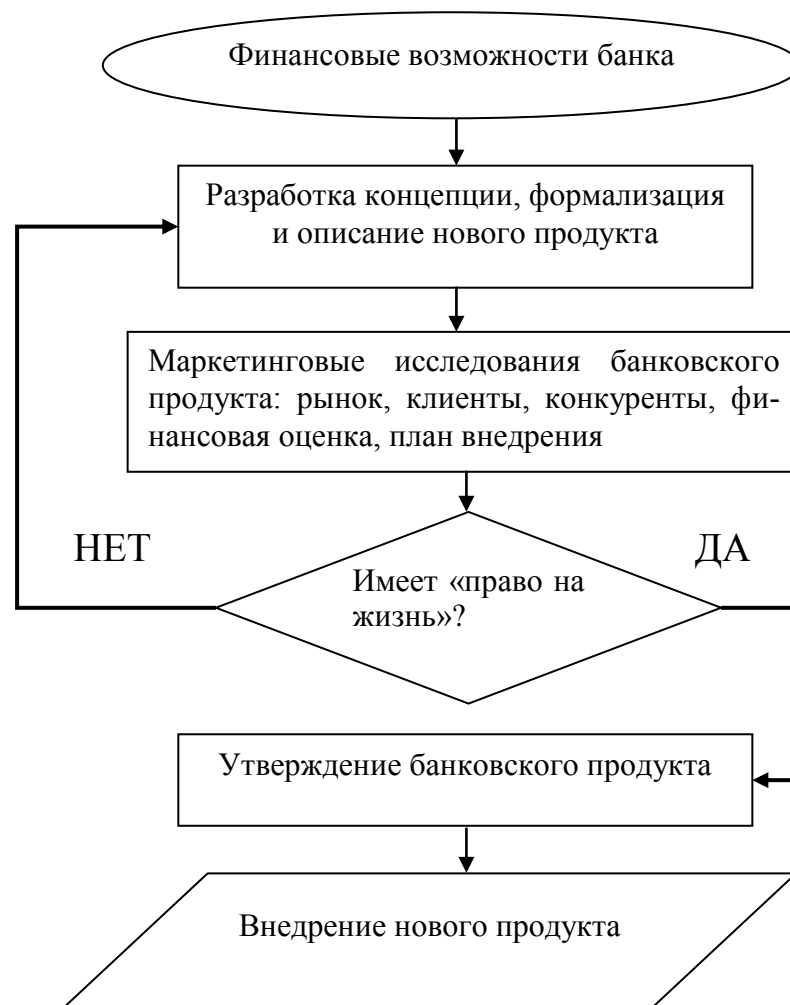


Рисунок 5.2 – Цикл разработки и внедрения нового банковского продукта

Современные условия развития банковского рынка и запросы клиентов требуют разработки новых банковских продуктов и услуг и развития существующих. Для разработки нового продукта (услуги) важно проанализировать целый ряд факторов и последовательно пройти ряд этапов, поэтому было предложено применение определенной технологии для разработки новых продуктов и услуг банка. Данная технология позволяет также провести и модификацию существующих банковских продуктов.

Подводя итог следует подчеркнуть, что эффективность продуктовой политики банка во многом определяется особенностями оказываемых банковских услуг, что диктует банкам, наряду с применением традиционных механизмов и процедур обслуживания клиентов, необходимость переходить к внедрению инновационных методов разработки и внедрения банковских продуктов и операций. Разработка новых банковских продуктов тесно связана с изучением потребностей клиентов, предложений конкурентов и расчетом экономической целесообразности нововведения. Не должна оставаться без внимания тенденция повышения не количества, а качества банковских продуктов, которая усиливается сегодня на международных финансовых рынках. Об этом свидетельствует разработка и при-

менение индекса удовлетворенности клиентов как американскими, так и европейскими банками, создание систем управления качеством в банках. Благодаря методическим обоснованиям и научным результатам, полученным в работе, появляется возможность целенаправленно совершенствовать продуктовую политику банковских учреждений в условиях современного этапа развития рыночных отношений.

### **5.3 Экономическое обоснование инновационных решений с учетом социальных и экологических критериев (Е. В. Заричанская)**

Необходимость повышения эффективности инновационных решений продиктована современными требованиями оптимизации затрат предприятий, максимизации прибыли, повышения конкурентоспособности, снижения техногенной нагрузки на окружающую среду. Преимущественным подходом к обоснованию такого рода решений является оценка и сравнение потоков доходов и расходов, что позволяет дать представление об экономических последствиях [285–288]. Определение экономической эффективности инноваций является обязательным, но недостаточным условием при принятии инновационных решений. Существующая методическая база рекомендует в качестве основного показателя эффективности расчет экономического эффекта, который создается при использовании новых технологий или технологических процессов, рекомендованных для замены существующих. В качестве предпосылок, которые объясняют нежелание субъектов хозяйствования расширять количество показателей при проведении оценки эффективности, можно выделить отсутствие разработанной комплексной методики, сложность сбора информации, игнорирование или невнимание к другим видам создаваемого эффекта как на уровне предприятия, так и на макроуровне.

В связи с этим возникает острая необходимость в определении различных видов эффектов, которые помогут определить достаточность или недостаточность расчетного значения эффекта при принятии решений об эффективности инноваций.

В качестве положительных результатов, достигнутых при реализации инновационных решений, могут быть социальный, экологический, налоговый или другие эффекты, которые далеко не всегда являются приоритетными. В табл. 5.2 представлен перечень основных эффектов.

Учитывать все виды эффектов при их комплексной оценке достаточно сложно. Однако в соответствии с требованиями концепции устойчивого развития, возникает необходимость в комплексной оценке инновационных решений и расчете экономического, экологического, социального эффектов [289, 290].



Таблица 5.2 – Виды эффектов

Наименование	Характеристика
Экономический	Показатели, которые учитывают в стоимостном измерении все виды результатов и затрат, обусловленные реализацией инновационных решений
Финансовый	Расчет эффекта базируется на финансовых показателях
Налоговый	Налоговые и другие льготы государства
Экологический	Показатели, учитывающие влияние инновационных решений на окружающую среду
Ресурсный	Показатели, отражающие влияние мероприятий на объемы потребления ресурсов
Социальный	Показатели, учитывающие социальные результаты от мероприятий
Правовой	Соответствие действующему национальному и международному законодательству
Информационный	Заключается в накоплении новых знаний, трудовых навыков, передового технологического и организационного опыта
Региональный	Изменение показателей эффективности региональной экономики
Синергетический	Интегральные показатели эффективности
Негативный	Показатели разногласий между предпринимателем, обществом и окружающей средой

Экономический эффект выступает в качестве количественного показателя, который учитывает в стоимостном выражении размер результатов полученных от осуществления инновационных решений на предприятии. Экономический эффект, в общем виде, является суммой получаемой прибыли от нескольких направлений деятельности: внедрения новых технологий и оборудования; повышения эффективности использования производственных мощностей; внедрение в хозяйственную деятельность рационализаторских предложений и др. При укрупненном рассмотрении эффектов к экономическому можно добавить налоговый эффект, который проявляется в экономии наличных средств предприятия благодаря комплексу налоговых и других льгот (льготы по налогу на прибыль, льготы по налогу на добавленную стоимость, ускоренная амортизация основных средств).

Экологический эффект характеризует влияние результатов инновационных проектов на окружающую среду субъектами хозяйствования и проявляется в уменьшении объемов создаваемых вредных веществ, повышении уровня переработки отходов, уменьшении объемов выбросов и сбросов, высвобождении земель отведенных под полигоны, улучшении экологичности выпускаемой продукции. Экологический эффект может быть как положительным, так и отрицательным. С экологическим тесно связан ресурсный эффект, который характеризует взаимосвязь потребно-

стей деятельности по использованию различных видов ресурсов на предприятии.

Социальный эффект выражает качественный результат, который обеспечивает учет и удовлетворение потребностей человека и общества. Данный вид эффекта характеризуется: улучшением условий труда работников; изменениями в состоянии здоровья работников, которые определяются с помощью уровня потерь, связанных с выплатами из фонда социального страхования, и расходами на здравоохранение; приростом доходов персонала фирмы; изменениями в структуре производственного персонала и его квалификации; изменениями количества рабочих мест на объектах, где внедряются инновации; повышением качества жизни и условий труда.

В связи с тем, что при обосновании эффективности в недостаточной степени получают свою количественную оценку социальные и экологические последствия инновационных решений, важным вопросом является формирование методики обоснования хозяйственных решений направленных на реализацию инноваций, которая базируется на комплексном подходе к экономической оценке с учетом экологических и социальных результатов. Предлагаемая комплексная методика обоснования основана на сравнении альтернативных решений с учетом экономической, экологической, социальной составляющих результатов инновационных проектов и формализована в виде алгоритма (рис. 5.3).

Прежде всего, оценка предполагает выбор совокупности показателей, отражающих экономическую, экологическую и социальную составляющие результатов реализации инновационных проектов. Перечень выбранных показателей должен удовлетворять следующим требованиям: сбалансированный подход, избегание дублирования в пределах одной группы показателей, полнота охвата сфер деятельности, доступность и легкость сбора информации, надежность и пригодность данных для сравнения по временным параметрам, объективность, одинаковое количество анализируемых показателей по каждой составляющей.

Следующим этапом методики является формирование исходных данных в виде матрицы по каждой компоненте, где в строках отражены номера показателей ( $i = 1, 2, 3, \dots, n$ ), а в столбцах – альтернативы ( $j = 1, 2, 3, \dots, m$ ), размерность матриц должна быть тождественной во избежание дисбаланса между компонентами. По каждому показателю осуществляется сравнительная оценка значений по анализируемым альтернативам и производится ранжирование: первое место присваивается лучшему значению, количество мест зависит от количества рассматриваемых альтернатив (от 1 до  $m$ ).

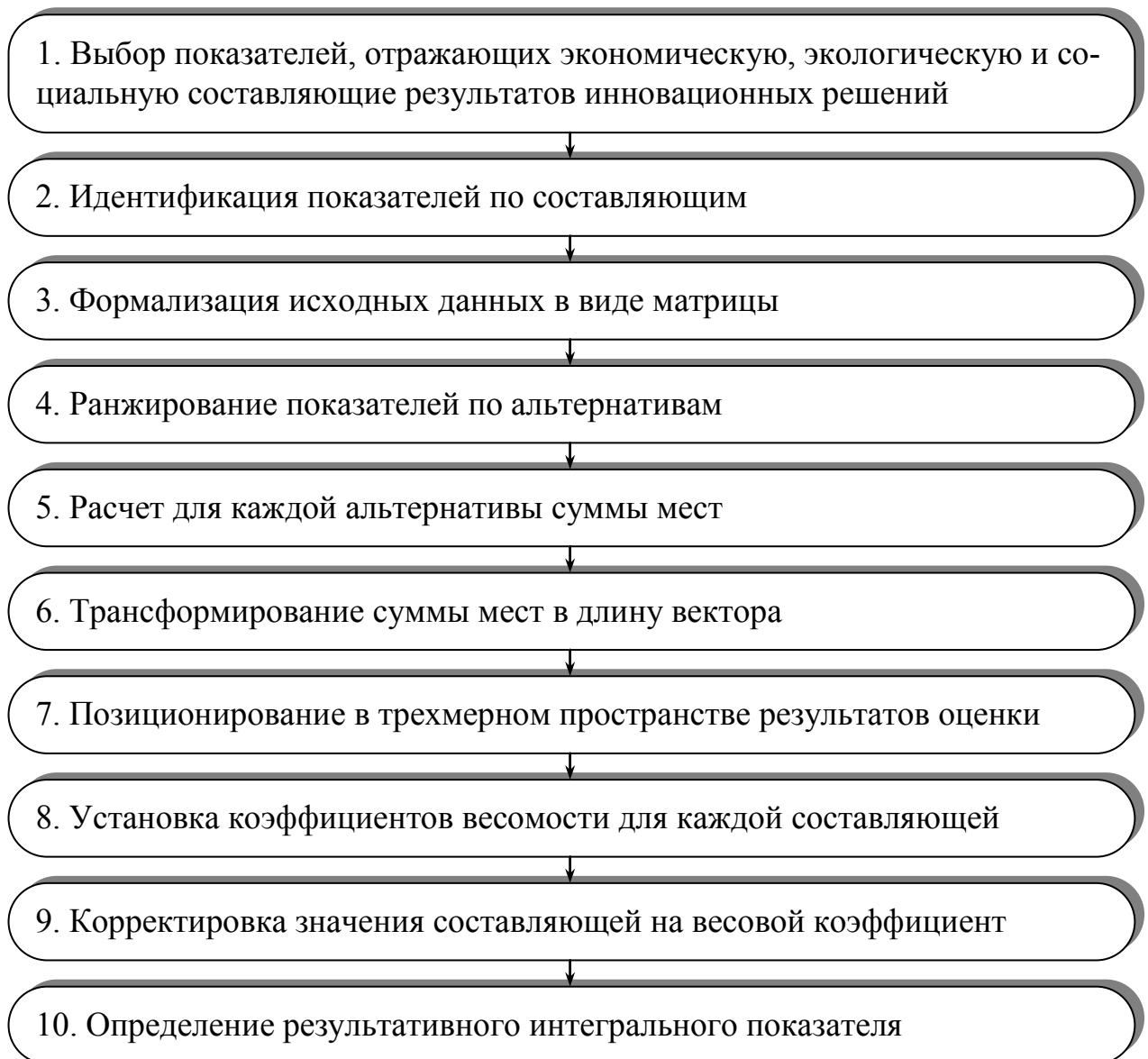


Рисунок 5.3 – Этапы комплексной методики экономического обоснования инновационных решений

Для дальнейших расчетов необходимо определить сумму мест в ходе ранжирования по альтернативам:

$$M_j = \sum_{i=1}^n a_{ij}, \quad (5.3)$$

где  $M_j$  – сумма мест по альтернативам;

$n$  – количество показателей;

$a_{ij}$  – значение ранга каждого показателя по альтернативам.

Полученная в ходе ранжирования сумма мест трансформируется в длину вектора на основании формулы:

$$B_s = \frac{n \cdot m - M_j}{n \cdot (m - 1)} \cdot 100\% . \quad (5.4)$$

Взаимосвязь социо-эколого-экономической эффективности наглядно можно представить в трехмерном пространстве. Ось  $Y$  является шкалой для экономического вектора, ось  $X$  – шкалой для экологического вектора, а на оси  $Z$  – шкала для социального вектора. Тогда примером оптимальных значений социо-эколого-экономической эффективности будет значение, лежащее в пространстве, которое образуется тремя плоскостями. Поэтому целесообразно представить полученную длину векторов в виде трехмерной прямоугольной фигуры (рис. 5.4), максимальное значение граничных координат по векторам равно 100 %.

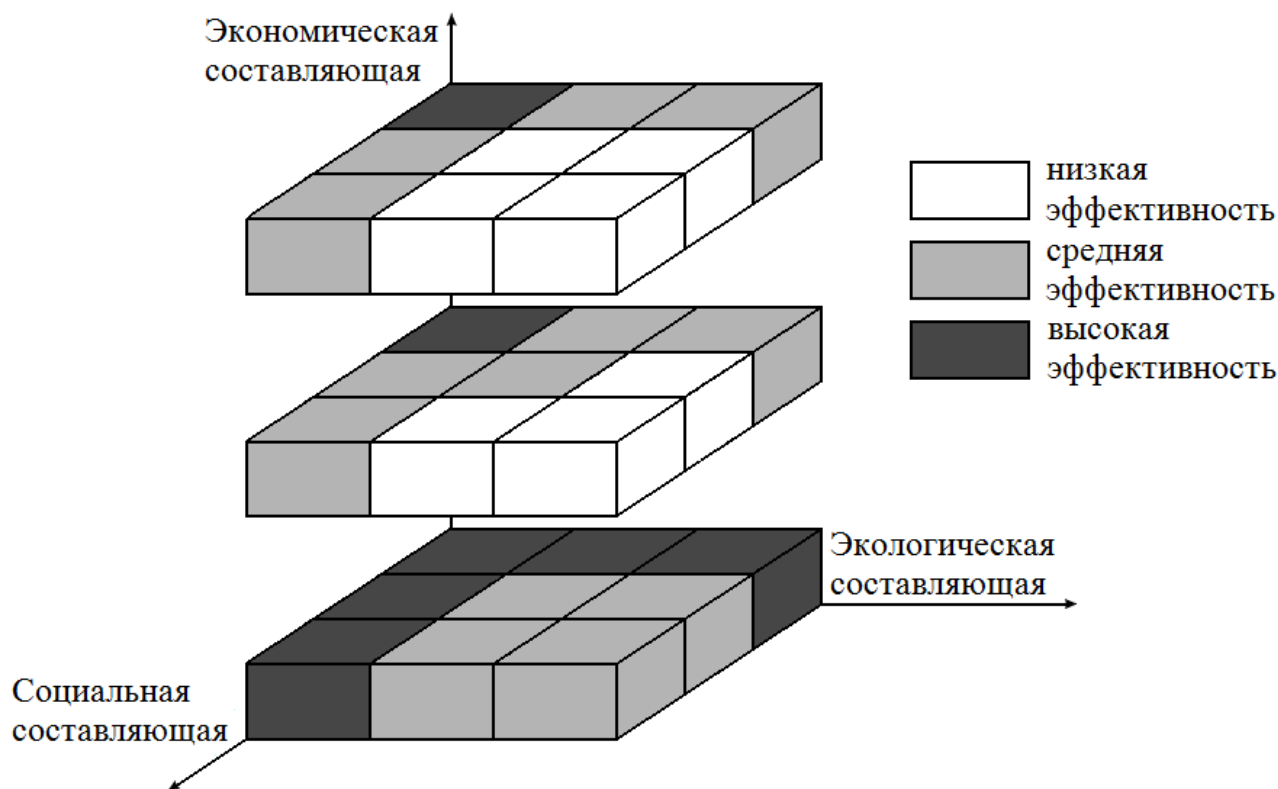


Рисунок 5.4 – Пространственная интерпретация комплексной оценки

Совокупность возможных вариантов комбинирования значений векторов была систематизирована и представлена в виде сгруппированных блоков согласно полученным длинам векторов, которые отражают социо-эколого-экономическую эффективность мероприятия.

Группировка осуществляется на основе критериев:

[0 ..... 33] – низкий уровень эффективности;

[34 ... 66] – средний уровень эффективности;

[67 ... 100] – высокий уровень эффективности.

Длина вектора составляющей отражает результаты оценки сравнения каждого показателя по альтернативам, однако не учитывается значимость проанализированных характеристик. В случае, когда альтернативы отнесены к одному сегменту, невозможно только на основе графической модели обосновать решение, поэтому целесообразно учесть значимость составляющих.

Следует отметить, что в настоящее время используются различные методики определения значений коэффициентов весомости: методы параметрических регрессионных зависимостей, предельных и номинальных значений, эквивалентных соотношений, экспертная оценка [290]. Для осуществления комплексной оценки целесообразно использовать метод анализа иерархий Т. Саати, который позволяет исследовать взаимосвязи между показателями, их оценочными параметрами и на этом основании рассчитать весовые коэффициенты. Эффективность применения метода анализа иерархий доказана как теоретически, так и практически при решении многокритериальных задач оценки в различных сферах экономики [291]. Метод анализа иерархий является достаточно сложным и трудоемким, поэтому некоторые ученые посвятили свои труды упрощению метода [289, 292, 293]. Для установления приоритетов отдельных составляющих целесообразно использовать адаптированный вариант – метод анализа иерархий, графическая интерпретация которого приведена на рис. 5.5.

Как видно из рисунка главная цель характеризуется интегральным индикатором и размещается на первом уровне иерархии. Комплексная методика учитывает влияние на интегральный индикатор значительного количества показателей, которые формируют второй уровень – уровень критериев. На третьем уровне (уровне альтернатив) размещаются три составляющие: экономическая, экологическая и социальная. Определив вес каждого критерия, относительно главной цели, становится возможным определение веса каждой составляющей в условиях применения операции «иерархического взвешивания».



Рисунок 5.5 – Трехуровневая иерархическая структура установления приоритетов

Для определения веса составляющей относительно главной цели сначала следует установить вес отдельных составляющих относительно их влияния на интегральный индикатор, а затем определить весовой коэффициент каждого показателя в пределах выбранной составляющей. Элементом матрицы является интенсивность проявления показателя по отношению к другому, которая оценивается по шкале интенсивности от 1 до 9. Элементы сравниваются между собой по шкале сравнений и каждое из суждений кодируется числом ( $\omega_{ij}$ ):

- 1 – оба критерия имеют одинаковое влияние на результат;
- 3 – некоторое преимущество одного критерия перед другим;
- 5 – есть надежные данные или логические суждения для того, чтобы показать преимущество;
- 7 – убедительное свидетельство в пользу одного показателя перед другим;
- 9 – свидетельство в пользу превосходства одного показателя высшей меры убедительности.

Символами 2, 4, 6, 8 кодируются промежуточные значения между соседними ситуациями, когда необходимо компромиссное решение.

Система парных сравнений приводит к результату, который может быть представлен в виде обратно симметричной матрицы. Порядок матрицы определяется числом показателей, которые в иерархии являются критериям (табл. 5.3). На основе полученных значений матрицы преимуществ исчисляются приоритеты векторов и осуществляется их нормализация. Полученная матрица является возвратно-симметричной и отвечает всем требованиям на согласованность.

Таблица 5.3 – Общий вид матрицы попарных сравнений

	П <sub>1</sub>	П <sub>2</sub>	П <sub>3</sub>	...	П <sub>n</sub>	Оценка вектора приоритета	Нормализованная оценка приоритетов
П <sub>1</sub>	1	$\omega_{12}$	$\omega_{13}$	...	$\omega_{1n}$	$k_1 = \sqrt[n]{\omega_{12} \cdot \omega_{13} \cdot \dots \cdot \omega_{1n}}$	$k_1^* = \frac{k_1}{\sum_{i=1}^n k_i}$
П <sub>2</sub>	$\frac{1}{\omega_{12}}$	1	$\omega_{23}$	...	$\omega_{2n}$	$k_2 = \sqrt[n]{\frac{1}{\omega_{12}} \cdot \omega_{23} \cdot \dots \cdot \omega_{2n}}$	$k_2^* = \frac{k_2}{\sum_{i=1}^n k_i}$
П <sub>3</sub>	$\frac{1}{\omega_{13}}$	$\frac{1}{\omega_{23}}$	1	...	$\omega_{3n}$	$k_3 = \sqrt[n]{\frac{1}{\omega_{12}} \cdot \frac{1}{\omega_{13}} \cdot \dots \cdot \omega_{3n}}$	$k_3^* = \frac{k_3}{\sum_{i=1}^n k_i}$
...	...	...	...	1	...	...	...
П <sub>n</sub>	$\frac{1}{\omega_{1n}}$	$\frac{1}{\omega_{2n}}$	$\frac{1}{\omega_{3n}}$	...	1	$k_n = \sqrt[n]{\frac{1}{\omega_{1n}} \cdot \frac{1}{\omega_{2n}} \cdot \dots \cdot \frac{1}{\omega_{(n-1)n}}}$	$k_n^* = \frac{k_n}{\sum_{i=1}^n k_i}$

где  $\Pi_1, \Pi_2, \dots, \Pi_n$  – показатели, на основе которых проводится анализ;

$\omega_{12}, \omega_{13}, \dots, \omega_{1n}$  – весовой коэффициент попарно сравниваемых показателей.

Эти сравнения и вычисления устанавливают приоритеты элементов определенного уровня иерархии к одному элементу следующего уровня. Если уровней больше чем два, то разные векторы приоритетов могут быть объединены в матрице приоритетов, из которых определяется один окончательный вектор приоритетов для нижнего уровня. Приоритеты синтезируются, начиная со второго уровня вниз. Локальные приоритеты перемножаются на приоритет соответствующего критерия на высшем уровне и суммируются по каждому элементу в соответствии с критериями, на которые влияет элемент.

Для данной задачи локальные приоритеты будут равны единице, так как каждый из критериев характеризует лишь одну составляющую (экономическую, экологическую или социальную), а глобальный приоритет рассчитывается как сумма нормализованных оценок приоритетов по тем показателям, которые соответствуют сущности составляющей:

$$k_s = \sum_{i=1}^n k_i^* , \quad (5.5)$$

где  $k_s$  – глобальный приоритет по  $s$ -й составляющей (весовой коэффициент);

$k_i^*$  – нормализованная оценка приоритетов по  $i$ -м показателям, характеризующим  $s$ -ю составляющую ( $s = 1 \dots 3$ ).

На основе полученных данных рассчитывается скорректированное значение составляющей:

$$CB_s = B_s \cdot k_s , \quad (5.6)$$

На следующем этапе комплексной оценки определяется интегральный индикатор:

$$I = \sqrt[3]{CB_{экон.} \cdot CB_{экол.} \cdot CB_{соц.}} \rightarrow \max , \quad (5.7)$$

где  $CB_{экон., экол., соц.}$  – скорректированное значение длины векторов, отражающих экономическую, экологическую и социальную результативность составляющих.

Интегральный индикатор социо-эколого-экономической результативности на предприятии позволяет учесть влияние каждого элементарного показателя на общий результат, определить взаимосвязь результативного показателя и его составляющих, комплексно обосновать инновационное решение.

Рассмотрим применение комплексной методики на примере реализации проекта направленного на внедрение инновационного оборудования. В разрезе внедряемого инновационного оборудования в качестве показателей можно рекомендовать показатели, указанные в табл. 5.4, в зависимости от критериев оценки проводится ранжирование рассчитанных показателей по составляющим и определяется сумма мест.

Таблица 5.4 – Ранжирование расчетных показателей по альтернативам

Показатель	Ранг					
	базовый вариант		инновационный вариант 1		инновационный вариант 2	
Экономический эффект, тыс. ден. ед.	–	3	2035	1	972	2
Рентабельность продукции, %	8,64	3	9,22	2	9,46	1
Капитальные затраты, тыс. ден. ед.	2,50	1	414	3	217	2
Себестоимость единицы продукции, ден. ед./шт.	965	3	928	1	958	2
Фондоотдача, ден. ед./ден. ед.	4,61	3	5,10	1	5,03	2
Сумма мест		<b>13</b>		<b>8</b>		<b>9</b>
Коэффициент рециклинга	–	3	0,75	2	0,90	1
Общий объем отходов, т.	3,00	1	3,10	2	3,16	3
Показатель полноты использования ресурсов	0,670	3	0,680	2	0,681	1
Удельный вес продукции изготовленной с использованием вторичного сырья, %	–	3	25,70	2	28,50	1
Материалоемкость производства	0,53	2	0,55	3	0,52	1
Сумма мест		<b>12</b>		<b>11</b>		<b>7</b>
Улучшение условий труда на предприятии	+	2	–	3	++	1
Нормализация и улучшение состояния здоровья персонала	–	3	++	1	+	2
Фондовооруженность, ден. ед./чел.	12,40	1	12,38	2	12,32	3
Создание новых рабочих мест	–	3	7	1	5	2
Коэффициент текучести персонала	0,05	2	0,07	3	0,03	1
Сумма мест		<b>11</b>		<b>10</b>		<b>9</b>

На основе суммы мест проранжированных показателей по составляющим проводится расчет длины вектора определенной составляющей:



– базовый вариант:

$$V_{\text{экон.}} = \frac{5 \cdot 3 - 13}{5 \cdot (3 - 1)} \cdot 100\% = 20\% , \quad (5.8)$$

$$V_{\text{экол.}} = \frac{5 \cdot 3 - 12}{5 \cdot (3 - 1)} \cdot 100\% = 30\% , \quad (5.9)$$

$$V_{\text{соц.}} = \frac{5 \cdot 3 - 11}{5 \cdot (3 - 1)} \cdot 100\% = 40\% , \quad (5.10)$$

– инновационный вариант 1:

$$V_{\text{экон.}} = 70\% \quad V_{\text{экол.}} = 40\% \quad V_{\text{соц.}} = 50\%$$

– инновационный вариант 2:

$$V_{\text{экон.}} = 60\% \quad V_{\text{экол.}} = 80\% \quad V_{\text{соц.}} = 60\%$$

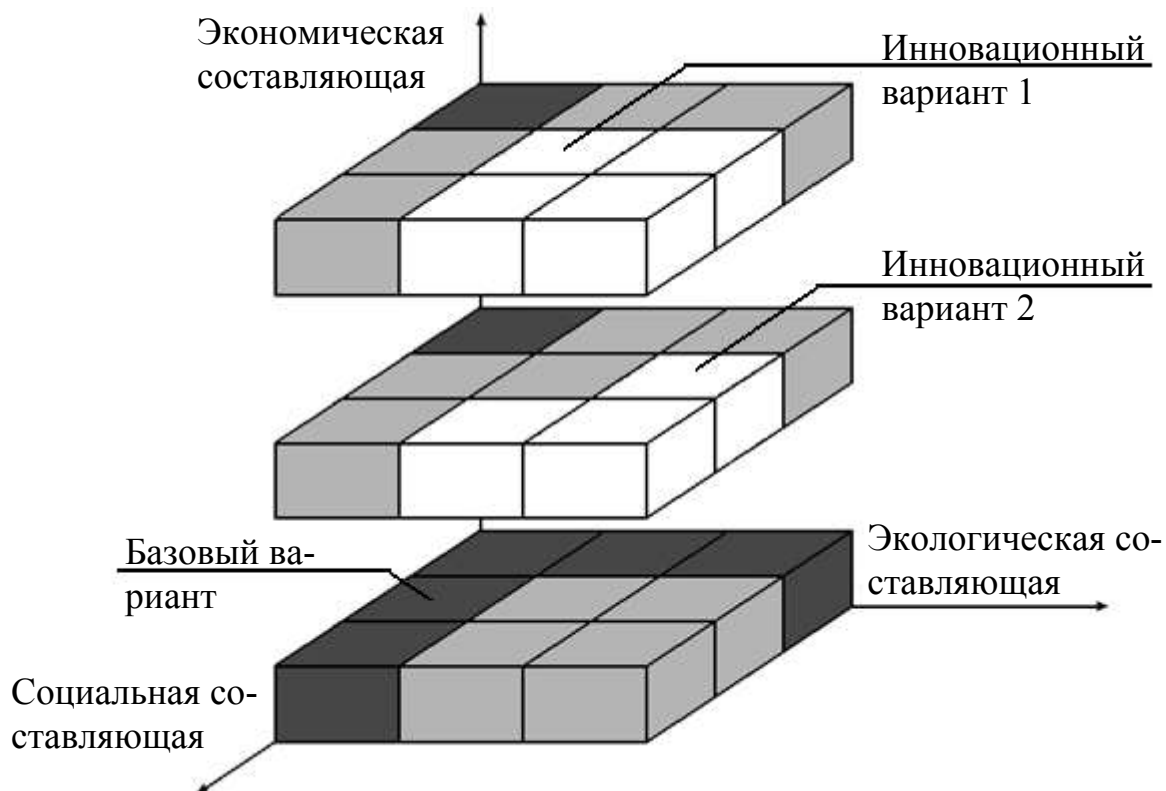


Рисунок 5.6 – Графическое позиционирование альтернатив

Определение коэффициента весомости для каждой составляющей базируется на матрице попарных сравнений показателей по степени важности, которая приведена в табл. 5.5.

Таблица 5.5 – Матрица попарных сравнений показателей по степени важности

Показатель	Усл. обозн.	П <sub>1</sub>	П <sub>2</sub>	П <sub>3</sub>	П <sub>4</sub>	П <sub>5</sub>	П <sub>6</sub>	П <sub>7</sub>	П <sub>8</sub>	П <sub>9</sub>	П <sub>10</sub>	П <sub>11</sub>	П <sub>12</sub>	П <sub>13</sub>	П <sub>14</sub>	П <sub>15</sub>	Оценка вектора приоритета	Нормализованная оценка приоритетов
Экономический эффект, тыс. ден. ед.	П <sub>1</sub>	1	3	4	5	4	6	6	5	6	6	6	7	6	7	7	4,85	0,212
Рентабельность продукции, %	П <sub>2</sub>	1/3	1	2	3	4	5	5	5	6	5	5	6	6	7	7	3,64	0,160
Капитальные затраты, тыс. ден. ед.	П <sub>3</sub>	1/4	1/2	1	2	2	4	4	3	5	5	5	6	4	6	5	2,64	0,116
Себестоимость единицы продукции, ден. ед./шт.	П <sub>4</sub>	1/5	1/3	1/2	1	2	3	4	4	5	5	6	5	5	6	7	2,40	0,105
Фондоотдача, ден. ед./ден. ед.	П <sub>5</sub>	1/4	1/4	1/2	1/2	1	3	3	4	5	5	5	6	6	7	8	2,21	0,097
Коэффициент рециклинга	П <sub>6</sub>	1/6	1/5	1/4	1/3	1/3	1	2	3	5	5	6	5	6	5	6	1,55	0,068
Общий объем отходов, т.	П <sub>7</sub>	1/6	1/5	1/4	1/4	1/3	1/2	1	3	4	4	5	5	5	6	6	1,33	0,058
Показатель полноты использования ресурсов	П <sub>8</sub>	1/5	1/5	1/3	1/4	1/4	1/3	1/3	1	3	5	5	4	5	5	7	1,11	0,049
Удельный вес продукции изготовленной с использованием вторичного сырья, %	П <sub>9</sub>	1/6	1/6	1/5	1/5	1/5	1/5	1/4	1/3	1	3	3	4	4	5	5	0,75	0,033
Материалоемкости производства	П <sub>10</sub>	1/6	1/5	1/5	1/5	1/5	1/5	1/4	1/5	1/3	1	2	3	3	4	5	0,58	0,026
Улучшение условий труда на предприятии	П <sub>11</sub>	1/6	1/5	1/5	1/6	1/5	1/6	1/5	1/5	1/3	1/2	1	2	3	5	5	0,51	0,022
Нормализация и улучшение состояния здоровья персонала	П <sub>12</sub>	1/7	1/6	1/6	1/5	1/6	1/5	1/5	1/4	1/4	1/3	1/2	1	4	5	6	0,45	0,020
Фондовооруженность, ден. ед./чел.	П <sub>13</sub>	1/6	1/6	1/4	1/5	1/6	1/6	1/5	1/5	1/4	1/3	1/3	1/4	1	6	5	0,37	0,016
Создание новых рабочих мест	П <sub>14</sub>	1/7	1/7	1/6	1/6	1/7	1/5	1/6	1/5	1/5	1/4	1/5	1/5	1/6	1	5	0,25	0,011
Коэффициент текучести персонала	П <sub>15</sub>	1/7	1/7	1/5	1/7	1/8	1/6	1/6	1/7	1/5	1/5	1/5	1/6	1/5	1/5	1	0,19	0,008

Значение глобальных приоритетов по составляющим комплексной методики равно сумме нормализованных оценок приоритетов по пяти показателям, характеризующих рассматриваемую составляющую (табл. 5.6).

Таблица 5.6 – Расчетные значения глобальных приоритетов составляющих

Составляющая	Усл. обозн.	Показатель	Нормализованная оценка приоритетов	Глобальный приоритет
Экономическая	П <sub>1</sub>	Экономический эффект, тыс. ден. ед.	0,212	0,565
	П <sub>2</sub>	Рентабельность продукции, %	0,160	
	П <sub>4</sub>	Капитальные затраты, тыс. ден. ед.	0,105	
	П <sub>6</sub>	Себестоимость единицы продукции, ден. ед./шт.	0,068	
	П <sub>12</sub>	Фондоотдача, ден. ед./ден. ед.	0,020	
Экологическая	П <sub>3</sub>	Коэффициент рециклинга	0,116	0,255
	П <sub>7</sub>	Общий объем отходов, т.	0,058	
	П <sub>9</sub>	Показатель полноты использования ресурсов	0,033	
	П <sub>10</sub>	Удельный вес продукции изготовленной с использованием вторичного сырья, %	0,026	
	П <sub>11</sub>	Материалоемкость производства	0,022	
Социальная	П <sub>5</sub>	Улучшение условий труда на предприятии	0,096	0,18
	П <sub>8</sub>	Нормализация и улучшение состояния здоровья персонала	0,049	
	П <sub>13</sub>	Фондовооруженность, ден. ед./чел.	0,016	
	П <sub>14</sub>	Создание новых рабочих мест	0,011	
	П <sub>15</sub>	Коэффициент текучести персонала	0,008	

Определение скорректированного значения длины векторов составляющих для трех расчетных вариантов:

– базовый вариант:

$$CB_{экон.} = 20 \cdot 0,565 = 11,3 ; CB_{экол.} = 30 \cdot 0,255 = 7,6 ; CB_{соц.} = 40 \cdot 0,18 = 7,2;$$

– инновационный вариант 1:

$$CB_{экон.} = 70 \cdot 0,565 = 39,5 ; CB_{экол.} = 40 \cdot 0,255 = 10,2 ; CB_{соц.} = 50 \cdot 0,18 = 9,0$$

– инновационный вариант 2:

$$CB_{экон.} = 60 \cdot 0,565 = 33,9 ; CB_{экол.} = 80 \cdot 0,255 = 20,4 ; CB_{соц.} = 60 \cdot 0,18 = 10,8$$

Расчеты обобщаются определением интегральных индикаторов:

– базовый вариант:

$$I = \sqrt[3]{11,3 \cdot 7,6 \cdot 7,2} = 8,5 ,$$

– инновационный вариант 1:

$$I = \sqrt[3]{39,5 \cdot 10,2 \cdot 9,0} = 15,4 ,$$

– инновационный вариант 2:

$$I = \sqrt[3]{33,9 \cdot 20,4 \cdot 10,8} = 19,6 ,$$

В результате применения комплексной методики определена позиция альтернатив в пространственной модели интерпретации комплексной оценки, которая дополнена интегральным индикатором и согласно критерию максимизации рекомендовано внедрение инновационного варианта 2.

Комплексная методика обоснования инновационных решений имеет преимущество наглядности результатов и реализована путем построения трехмерной пространственной модели, что позволяет быстро получить информацию при принятии решений. Вместе с тем, построение таких моделей усложняется с увеличением количества факторов, влияющих на формирование модели, по которым определяется собственное значение составляющей. Это обусловлено использованием адаптированного методического подхода к количественной оценке каждого фактора на основе попарного сравнения для оценки значимости составляющих с учетом влияния локальных и глобальных приоритетов на основе метода анализа иерархий. Графическое представление дополнено интегральным индикатором социо-эколого-экономической результативности, который позволяет детально анализировать эффективность посредством значительного количества показателей сгруппированных по трем составляющим.

#### **5.4 Оценка уровня социально-экологической ответственности предприятий теплоэнергетики (О. Л. Дариенко, К. А. Степанова)**

Проблема поиска путей преодоления кризисных явлений во многих сферах общественно-экономической жизни привела к появлению альтернативной модели общественного устройства мира – концепции устойчивого социо-эколого-экономического развития. Международная Комиссия по окружающей среде и развитию (WCED) признала устойчивое социо-эколого-экономическое развитие приоритетной глобальной задачей, которая рассматривается как механизм удовлетворения потребности совре-

менного общества без угрозы будущим поколениям [294]. В данном случае экономическое развитие, в том числе экономический рост, должно достигаться совместно со сбалансированным развитием экосистем, сохранением благоприятного состояния окружающей среды и гармоничным развитием общества.

Переход к устойчивому социо-эколого-экономическому развитию требует введения современной практики взаимодействия государства и общества. На сегодняшний день известно значительное количество предприятий, осуществляющих социально ответственную деятельность, которая становится признанной традицией ведения бизнеса.

На пути к устойчивому развитию должны учитываться не только экономические, но и социально-экологические аспекты бизнеса, что актуализирует вопрос социально-экологической ответственности предприятий. Речь идет о добровольной разработке и осуществлении предприятиями программ природоохранного характера с целью обеспечения экологической безопасности.

Взаимосвязь социальной и экологической ответственности бизнеса приобретает особое значение для предприятий теплоэнергетики, поскольку они являются одними из крупнейших загрязнителей окружающей среды и значимым фактором повышения социальной напряженности, катализатором инфляционных процессов в экономике из-за роста тарифов на тепловую и электрическую энергию.

Вопросы социальной и экологической ответственности бизнеса исследованы в научных трудах отечественных и зарубежных ученых, таких как С. Банержи, А. Ф. Балацкий, И. К. Быстряков, В. В. Дергачева, А. Кэрролл, Н. Н. Крупина, Л. Г. Мельник, М. Портер, К. Ван дер Линде, Н. Н. Пусенкова, Б. Харви, С. Шелтеггер, М. Шефер и др.

Вместе с тем анализ научной литературы свидетельствует о необходимости дальнейшего исследования вопросов, связанных со спецификой реализации социально-экологической ответственности на предприятиях теплоэнергетики и разработкой критериев оценки уровня социально-экологической ответственности для предприятий теплоэнергетической отрасли.

На сегодняшний день наличие ресурсов на предприятии не является критерием его готовности к реализации принципов социально-экологической ответственности. Немалую роль в этом вопросе играет осознание руководством предприятия стратегической роли социально-экологической ответственности для бизнеса, готовность предприятия к внедрению таких программ и мероприятий. С целью определения уровня социально-экологической ответственности для принятия управленческих решений предлагается использовать интегральный индекс социально-экологической ответственности для предприятий теплоэнергетики (ИСЭОТ).

Для расчета интегрального индекса социально-экологической ответственности предприятий теплоэнергетики целесообразно включить показатели, которые условно можно разделить на три основные группы (рис. 1). Кроме того, данное распределение показателей коррелирует с другими подходами к определению социальной ответственности бизнеса, например, индексами, предложенными рейтинговыми агентствами RobecoSAM Agency [295], CDP Carbon Disclosure Project [296], Vigeo Eiris [297], STOXX ESG Leaders Index (Sustanalytics) [298], STOXX ESG Environment [299] и др.

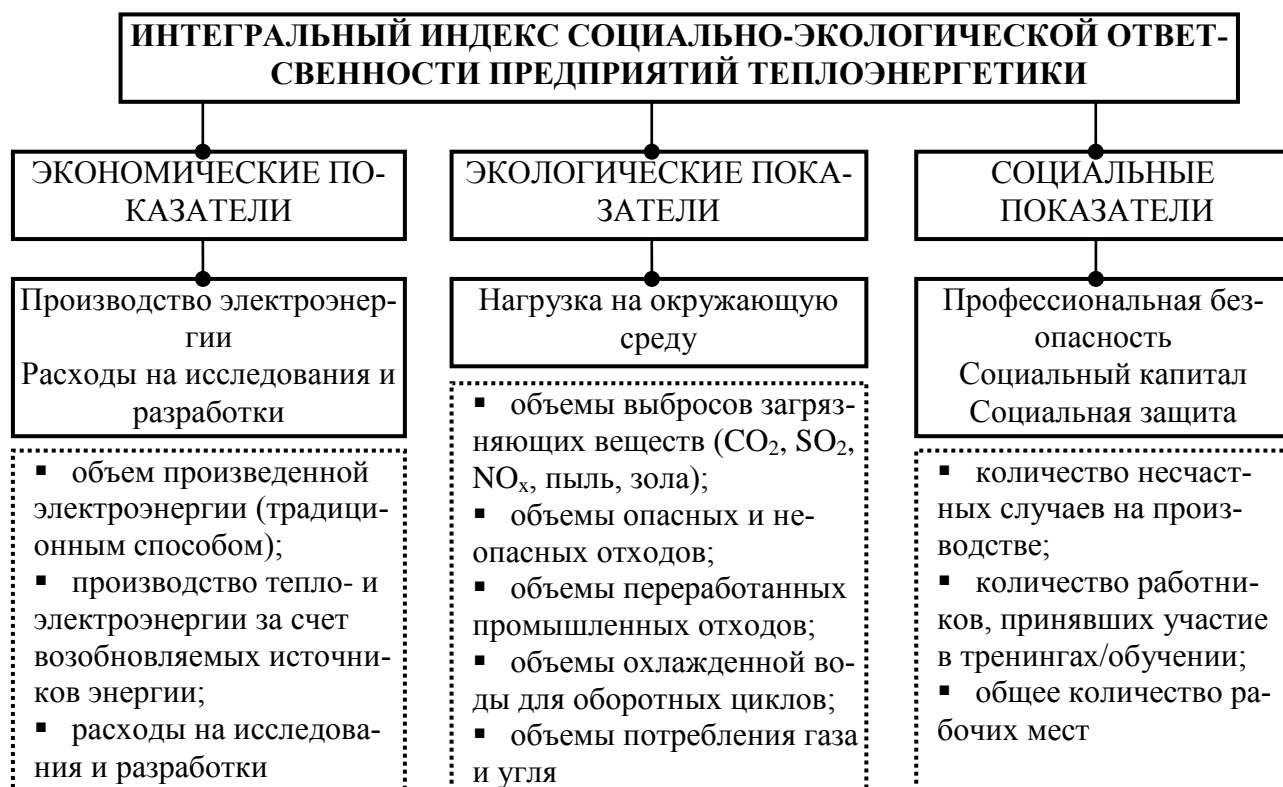


Рисунок 5.7 – Элементы интегрального индекса социально-экологической ответственности предприятий теплоэнергетики

Состав показателей, выбранных для модели, и их распределение отличается от указанных в других методиках, учитывая специфику теплоэнергетики, а социально-экологическая ответственность рассматривается в разрезе предприятий отрасли, а не в качестве социальной или экологической ответственности предприятий отдельно.

Для формирования интегрального индекса социально-экологической ответственности предприятий теплоэнергетики определен удельный вес каждого показателя, который вошел в состав интегрального индикатора. Для этого были выбраны ведущие предприятия теплоэнергетики Европы, которые являются основными флагманами на рынке электроэнергии Европейского Союза. Это такие предприятия, как Electricite de France (EDF)

(Франция); Engie (Франция); E.ON (Германия); RWE (Германия); EnBW (Германия); Vattenfall (Швеция); Fortum (Финляндия); CEZ (Чехия). Информационная база указанных предприятий за период 2008–2017 гг. была использована в качестве базиса данного исследования. Обработка данных осуществлена с применением метода главных компонент, который позволяет определить основные показатели, уменьшая количество переменных. В рамках данного исследования интерес представляют весовые коэффициенты, описывающие каждый параметр.

Метод главных компонент осуществляет переход к новой системе координат  $y_1, \dots, y_p$  в исходном пространстве признаков  $x_1, \dots, x_p$ , которая является системой ортонормированных линейных комбинаций [7]:

$$\begin{cases} y_i(x) = w_{1j}(x_1 - m_1) + \dots + w_{pj}(x_p - m_p); \\ \sum_{i=1}^p w_{ij}^2 = 1, & (j = \overline{1, p}); \\ \sum_{i=1}^p w_{ij}w_{ik} = 0, & (j, k = \overline{1, p}, j \neq k), \end{cases} \quad (5.11)$$

где  $m_p$  – математическое ожидание признака  $x_p$ .

Линейные комбинации выбираются таким образом, чтобы среди всех возможных линейных нормированных комбинаций исходных признаков первая главная компонента  $y_1(x)$  имела наибольшую дисперсию. Вторая главная компонента имеет наибольшую дисперсию среди всех оставшихся линейных преобразований, которые не коррелируют с первой главной компонентой [300]. Расчет коэффициентов главных компонент  $w_{ij}$

основан на том факте, что векторы  $w_i = (w_{i1}, \dots, w_{ip})', \dots, w_p = (w_{p1}, \dots, w_{pp})'$  являются собственными векторами корреляционной матрицы. В свою очередь, соответствующие собственные значения данной матрицы равны дисперсии проекций множества объектов на оси главных компонент.

Анализ взаимосвязи между определенными показателями (факторами социально-экологической ответственности), осуществляется на основе корреляционной матрицы (рис. 5.8).

Данные, представленные на рис. 5.8, демонстрируют наличие тесной связи между некоторыми факторами. Из выборки по 17 факторам, по критерию Кайзера, определены главные компоненты, максимальное количество которых устанавливается на уровне общего количества исходных показателей.

I	CO <sub>2</sub>	SO <sub>2</sub>	NO <sub>x</sub>	НСП	ЭТ	ЗМР	ЭВ	З	ООТ	ОБО	П	В	У	ПГ	КП	ОПО	ОРМ
CO <sub>2</sub>	1																
SO <sub>2</sub>	-0,0460	1															
NO <sub>x</sub>	0,6171	0,0315	1														
НСП	0,1099	-0,4512	-0,1375	1													
ЭТ	0,0065	0,3397	0,2253	-0,0190	1												
ЗМР	0,6069	-0,3081	0,3027	0,0979	0,1773	1											
ЭВ	0,2920	0,0383	0,0692	0,1065	0,1244	0,1997	1										
З	-0,2095	0,1931	-0,0527	0,1986	0,0271	-0,4008	0,0768	1									
ООТ	-0,0262	0,4982	-0,0067	-0,2631	0,1987	-0,2765	0,1704	0,4059	1								
ОБО	-0,3441	0,2309	-0,0443	-0,1827	-0,0963	-0,4184	-0,3413	0,3660	0,3502	1							
П	0,2846	0,0094	-0,1967	-0,0980	-0,5548	0,0973	-0,0774	-0,2475	-0,0504	-0,0050	1						
В	0,1861	-0,4505	-0,1272	0,3671	-0,3766	0,1917	-0,1204	-0,1248	-0,2408	-0,0266	0,3900	1					
У	-0,3476	0,4164	-0,2820	-0,2120	-0,2168	-0,4972	-0,1750	0,6102	0,5354	0,7032	0,1560	0,0171	1				
ПГ	-0,3200	0,3928	-0,3713	-0,1470	-0,2221	-0,4604	0,0559	0,5780	0,5131	0,4244	0,1520	0,0223	0,8891	1			
КП	0,0287	0,2778	-0,2458	-0,3282	-0,3920	-0,0988	-0,1916	0,0312	0,1160	0,1323	0,7295	0,2249	0,4513	0,5036	1		
ОПО	-0,4505	-0,1115	-0,1870	0,2013	0,3698	-0,0481	-0,1861	-0,0547	-0,1455	0,0165	-0,5991	-0,1867	-0,1826	-0,1726	-0,5592	1	
ОРМ	-0,3471	-0,0403	-0,3064	0,1606	0,0645	-0,0307	-0,2934	-0,1059	-0,1725	0,0711	-0,1476	-0,0190	-0,0438	-0,0273	-0,2218	0,8068	1

Рисунок 5.8 – Корреляционная матрица оценки уровня взаимосвязи между факторами социально-экологической ответственности предприятий теплоэнергетики

Первые пять компонент имеют значение больше единицы, а именно: значение первой компоненты является наибольшим и составляет 4,38588, второй компоненты – 3,22308, третьей – 2,5146, четвертой – 1,6065, и пятой – 1,18296. Указанные пять компонент кумулятивно на 75,96 % объясняют изменчивость признаков. Учитывая незначительный вклад с 6 по 17 главных компонент в кумулятивную дисперсию, они были исключены из дальнейшего анализа.

На следующем этапе анализа формируется матрица факторных нагрузок. При этом факторная нагрузка представляет собой показатель корреляции между переменными (исходными признаками) и полученным новым агрегированным показателем (главной компонентой).

Далее, с целью упрощения интерпретации модели проведено вращение факторов по методу VARIMAX (вращение, максимизирующее дисперсию). Эта математическая процедура позволяет объяснить содержание выбранных главных компонент, где все нагрузки факторов становятся либо очень большими, либо незначительными по своим значениям. Результатом данных преобразований является новая матрица факторных нагрузок агрегированных показателей (табл. 5.7).

Адекватность модели оценена по критерию Кайзера-Мейера-Олкина (КМО). Общий коэффициент  $k_{мо} = 54,79 \%$ .

С целью построения экономико-математической модели определен вес каждого показателя в интегральном индексе социально-экологической ответственности предприятий теплоэнергетики. Для этого использованы две первые главные компоненты ввиду того, что они имеют наибольшие значения и кумулятивно объясняют наибольшую часть дисперсии (первая компонента объясняет 25,80 % изменчивости признаков, вторая компонента – 18,96 %, третья компонента – 14,79 %, четвертая компонента – 09,45 %, пятая компонента – 06,96 %) – 75,96 %.



Таблица 5.7 – Матрица факторных нагрузок (после вращения)

Показатель (условное обозначение)	Компо- нента 1	Компо- нента 2	Компо- нента 3	Компо- нента 4	Компо- нента 5
1	2	3	4	5	6
Объем выбросов CO <sub>2</sub> (CO <sub>2</sub> )	-0,0829	0,1238	0,4608	0,0703	0,1427
Объем выбросов SO <sub>2</sub> (SO <sub>2</sub> )	0,1	0,0215	-0,0197	-0,5195	0,0782
Объем выбросов NO <sub>x</sub> (NO <sub>x</sub> )	-0,0013	-0,1404	0,6392	-0,046	-0,2027
Частота несчастных случаев на производстве (НСП)	0,1336	-0,1521	-0,0491	0,5671	0,1771
Объем произведенной электроэнергии традиционным способом (ЭТ)	-0,028	-0,3574	0,0943	-0,2608	0,1373
Затраты на исследования и разработки (ЗИР)	-0,2686	0,0356	0,2007	0,0673	0,1302
Объем произведенной тепловой и электроэнергии из возобновляемых источников энергии (ЭВ)	0,0888	-0,0268	-0,0276	0,0135	0,7028
Объем выбросов золы (З)	0,5244	-0,1487	0,076	0,187	0,0805
Объем опасных отходов (ООТ)	0,3339	-0,0331	0,0785	-0,2284	0,1501
Объем безопасных отходов (ОБО)	0,3217	-0,0407	0,1357	-0,0073	-0,4884
Объем выбросов пыли (П)	-0,1175	0,5186	-0,0703	-0,0031	-0,0085
Объем потребленной воды (В)	0,02	0,2264	0,0243	0,4608	-0,1092
Объем потребленного угля (У)	0,4308	0,118	-0,0557	-0,04	-0,1519
Объем потребленного природного газа (ПГ)	0,3978	0,1511	-0,199	-0,0388	0,1097
Количество работников, принявших участие в тренингах/обучении (КП)	0,0112	0,4825	-0,1081	-0,1606	-0,0392
Объем переработанных промышленных отходов (ОПО)	-0,1082	-0,4043	-0,2976	0,0147	-0,1313
Общее количество рабочих мест (ОРМ)	-0,1568	-0,1831	-0,384	0,0093	-0,1949

Коэффициенты, полученные для двух первых главных компонент из обратной матрицы факторных нагрузок, скорректированы согласно их удельного веса 75,96 % (табл. 5.8). Вес каждого показателя в интегральном индексе социально-экологической ответственности предприятий теплоэнергетики (весовые коэффициенты) определены методом общностей. Для этого суммируются квадраты факторных нагрузок по всем показателям (эта доля носит название «общность»). Факторная матрица позволяет выявить долю перекрытия между каждым показателем и всеми общими факторами. В случае высокой общности наблюдается большая степень перекрытия с одним или более общим фактором.

С целью определения общностей рассчитана сумма квадратов каждого показателя по главным компонентам по формуле:

$$h_i = \sum_{j=1}^m l_{ij}^2 \quad (5.12)$$

где  $h_i$  –  $i$ -я общность, соответствующая  $i$ -му показателю;  
 $l_{ij}^2$  – значение  $j$ -го фактора (главной компоненты) для  $i$ -го показателя.  
 Результаты расчетов представлены в табл. 5.8.

Таблица 5.8 – Определение весовых коэффициентов интегрального индекса ИСЭОТ методом общностей

Показатель	Взвешенное значение квадрата					Весовые коэффициенты по методу общностей
	компоненты 1	компоненты 2	компоненты 3	компоненты 4	компоненты 5	
Объем выбросов CO <sub>2</sub>	0,00233	0,00383	0,04134	0,00061	0,001866	0,050
Объем выбросов SO <sub>2</sub>	0,00340	0,00012	0,000007	0,03358	0,00056	0,038
Объем выбросов NO <sub>x</sub>	0,00000005	0,00492	0,07955	0,00026	0,00376	0,089
Частота несчастных случаев на производстве	0,00606	0,00577	0,00047	0,04001	0,00287	0,055
Объем произведенной электроэнергии традиционным способом	0,00027	0,03188	0,00173	0,00846	0,00173	0,044
Затраты на исследования и разработки	0,02450	0,00032	0,00784	0,00056	0,00155	0,035
Объем произведенной тепловой и электроэнергии из возобновляемых источников энергии	0,00268	0,00018	0,00015	0,000002	0,04526	0,048
Объем выбросов золы	0,09340	0,00552	0,00112	0,00435	0,00059	0,105
Объем опасных отходов	0,03787	0,00027	0,00120	0,00649	0,00206	0,048
Объем безопасных отходов	0,035151	0,00041	0,00359	0,0000006	0,02186	0,061
Объем выбросов пыли	0,00469	0,06713	0,00096	0,0000001	0,0000006	0,073
Объем потребленной воды	0,000136	0,01279	0,00011	0,02641	0,00109	0,041
Объем потребленного угля	0,063036	0,00348	0,00060	0,00020	0,00211	0,069
Объем потребленного природного газа	0,05375	0,00570	0,00771	0,00019	0,00110	0,068
Количество работников, принявших участие в тренингах/обучении	0,000004	0,05811	0,00228	0,00321	0,00014	0,064
Объем переработанных промышленных отходов	0,00398	0,04080	0,01724	0,000002	0,00158	0,064
Общее количество рабочих мест	0,00835	0,00837	0,02871	0,000001	0,00348	0,049

Интегральный индекс социально-экологической ответственности предприятий теплоэнергетики предлагается рассчитывать по формуле:

$$I_{СЭОТ} = f(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n) \quad (5.13)$$

где  $I_{СЭОТ}$  – интегральный индекс социально-экологической ответственности предприятий теплоэнергетики;

$x_i$  –  $i$ -й показатель,  $i = 1 \dots n$ .

В результате получим следующую модель:

$$\begin{aligned} I_{СЭОТ} = & 0,049CO_2 + 0,036SO_2 + 0,087NO_x + 0,06НСП + 0,042ЭТ + \\ & + 0,038ЗИР + 0,046ЭВ + 0,113 + 0,046ООТ + 0,059ОБО + 0,071П + \\ & + 0,039В + 0,069У + 0,66ПГ + 0,64КП + 0,064ОПО + 0,047ОРМ \end{aligned} \quad (5.14)$$

где  $CO_2$  – объем выбросов  $CO_2$ ;  $SO_2$  – объем выбросов  $SO_2$ ;  $NO_x$  – объем выбросов  $NO_x$ ;  $НСП$  – частота несчастных случаев на производстве;  $ЭТ$  – объем произведенной электроэнергии традиционным способом;  $ЗИР$  – затраты на исследования и разработки;  $ЭВ$  – объем произведенной тепловой и электроэнергии из возобновляемых источников энергии;  $З$  – объем выбросов золы;  $ООТ$  – объем опасных отходов;  $ОБО$  – объем без-опасных отходов;  $П$  – объем выбросов пыли;  $В$  – объем потребленной воды;  $У$  – объем потребленного угля;  $ПГ$  – объем потребленного природного газа;  $КП$  – количество работников, принявших участие в тренингах/обучении;  $ОПО$  – объем переработанных промышленных отходов;  $ОРМ$  – общее количество рабочих мест.

Интегральный индекс социально-экологической ответственности предприятий теплоэнергетики принимает значения от 0 до 1. В случае, когда значение  $I_{СЭОТ}$  находится в диапазоне 0–0,333, речь идет о его низком уровне, 0,334–0,666 – среднем уровне, 0,667–1 – высоком уровне.

С целью проверки достоверности модели произведен расчет предложенного интегрального индекса социально-экологической ответственности предприятий теплоэнергетики для отдельных теплоэнергетических компаний Европы. Для расчета были использованы нормализованные значения показателей из-за наличия в модели как показателей-дестимуляторов, так и показателей-стимуляторов.

Показатели-дестимуляторы – это показатели, увеличение значений которых уменьшает значение результирующего показателя. С другой стороны, показатели-стимуляторы – это показатели, увеличение значений которых увеличивает значение результирующего показателя.

К показателям-дестимуляторам отнесены: объем выбросов  $CO_2$ ; объем выбросов  $SO_2$ ; объем выбросов  $NO_x$ ; объем выбросов золы; объем

опасных отходов; объем неопасных отходов; объем выбросов пыли; объем охлажденной оборотной воды; объем использования угля; объем потребления газа; частота несчастных случаев на производстве.

К показателям-стимуляторам были отнесены следующие: объем произведенной электроэнергии (традиционным способом); объем произведенной тепловой и электроэнергии из возобновляемых источников энергии; объем переработанных промышленных отходов; расходы на исследования и разработки; количество работников, принявших участие в тренингах/обучении; общее количество рабочих мест на предприятии.

Результаты расчета значений интегрального индекса социально-экологической ответственности для отдельных предприятий теплоэнергетики Европы представлены в табл. 5.9. Графическое отображение полученных данных приведено на рис. 5.9.

Таблица 5.9 – Значения интегрального индекса социально-экологической ответственности для отдельных предприятий теплоэнергетики Европы

Предприятие	Период				
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
EDF	0,461	0,431	0,416	0,539	0,609
Fortum	0,471	0,539	0,456	0,564	0,691
E.ON	0,322	0,331	0,493	0,612	0,618
Engie	0,482	0,334	0,558	0,582	0,721
Vattenfall	0,348	0,654	0,531	0,659	0,605
RWE	0,731	0,298	0,507	0,528	0,512

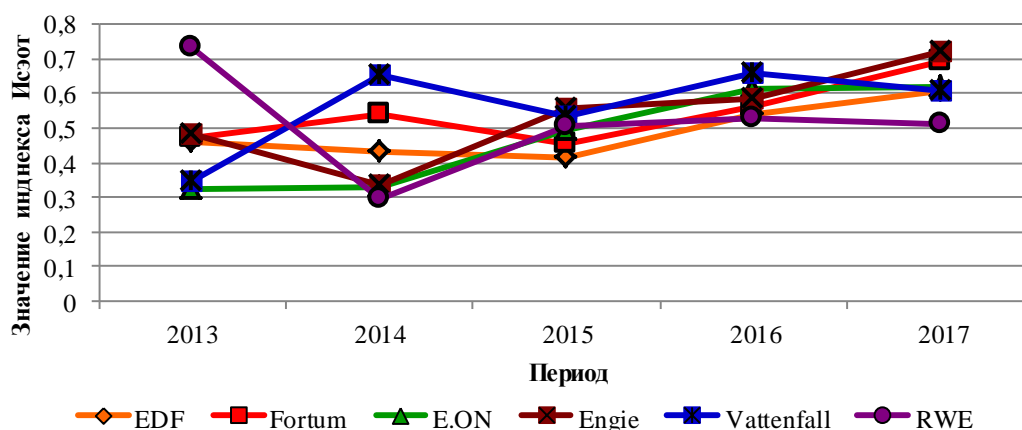


Рисунок 5.9 – Сравнительная характеристика индекса социально-экологической ответственности для отдельных предприятий теплоэнергетики Европы

Данные табл. 5.9 показывают, что предложенный интегральный индекс социально-экологической ответственности предприятий теплоэнергетики больше коррелирует с экологической составляющей индексов социальной ответственности бизнеса, а также с теми индексами, вес эко-

гической составляющей которых выше. На рис. 5.10 представлен алгоритм оценки уровня социально-экологической ответственности предприятий теплоэнергетики.

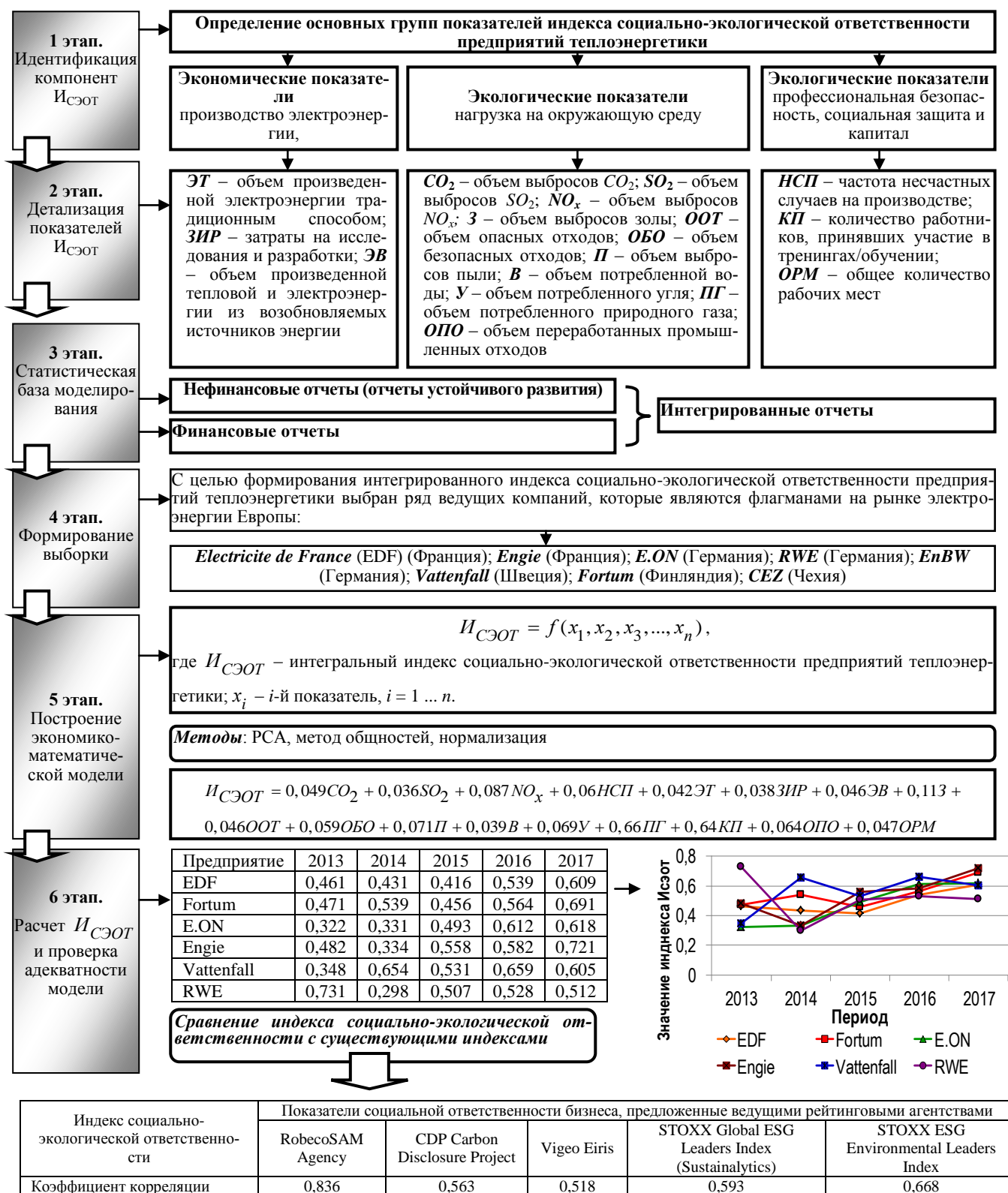


Рисунок 5.10 – Алгоритм оценки уровня социально-экологической ответственности предприятий теплоэнергетики

Так, обобщенная схема формирования интегрального индекса социально-экологической ответственности предприятий теплоэнергетики (ИСЭОТ) учитывает шесть основных этапов. При этом для анализа важно не постоянное значение предложенного показателя, а его результат в динамике. Это позволяет сделать вывод о стратегическом направлении деятельности предприятия.

Аналогично на основе данных годовых отчетов РП «Энергия Донбасса» рассчитаны значения индекса социально-экологической ответственности в 2014–2017 гг. (табл. 5.10).

Таблица 5.10 – Результаты расчета индекса социально-экологической ответственности РП «Энергия Донбасса» в 2014–2017 гг. (\*данные получены на основе отчетных данных предприятий, вошедших в РП «Энергия Донбасса» с 2017 года)

Период	Значение индекса социально-экологической ответственности
2014*	0,168
2015*	0,131
2016*	0,227
2017	0,301

Данные, представленные в табл. 5.10 свидетельствуют о том, что предприятие РП «Энергия Донбасса» реализует программы и мероприятия социально-экологической ответственности, что отражено в его годовых отчетах.

Таким образом, для оценки реально достигнутого уровня социально-экологической ответственности предприятия, в рамках данного исследования предложен интегральный индекс социально-экологической ответственности предприятий теплоэнергетики. Указанный индекс демонстрирует готовность предприятия к внедрению программ и мероприятий социально-экологической ответственности, а также фактический уровень осознания руководством предприятия необходимости введения социально-экологической ответственности на предприятии. Данный индекс выступает наряду с индексом возможностей для внедрения социально-экологической ответственности предприятий теплоэнергетики критерием отбора стратегии социально-экологической ответственности предприятия.

## **5.5 Многоуровневая классификация отношений аутсорсинга (М. Е. Корнеев, М. А. Гострый)**

Современные процессы модернизации экономических отношений и условий работы предприятия требуют адекватных подходов к осуществлению организационной деятельности. Для достижения большей мобильности и гибкости предприятия, а также повышения его рентабельности,

сегодня применяют различные методы управления и поддержки. В частности – аутсорсинг. Данное направление крайне актуально, поскольку подверженные западным тенденциям развития компании все чаще обращаются за помощью к аутсорсерам, что приносит весьма значительные результаты. В свою очередь, аутсорсинг имеет обширную классификацию, направленную на цели заказчика, функциональную область, а также всевозможное проектирование и внесение изменений в бизнес-систему.

Понятие «аутсорсинг» часто используется как широкий термин, описывающий множество форм сотрудничества, связанных с увеличением ценности или повышением конкурентоспособности организации путем передачи имущества, переводом персонала, переносом бизнеса в другие страны и т. п. Перечень операций достаточно большой, и поэтому в определениях аутсорсинга встречаются разночтения. Можно говорить об аутсорсинге, как о средстве повышения конкурентоспособности, или как о хозяйственной операции, определения в этом случае будут разными. Объясняется это многообразием классификационных признаков и видов аутсорсинга в зависимости от этих признаков.

Анализ работ зарубежных авторов не приводит к четкой классификации. Такие ученые, как Жан-Луи Бравар и Роберт Морган, различают следующие виды аутсорсинга: максимальный и частичный (в зависимости от количества переданных функций); общий, промежуточный и трансформационный (в зависимости от собственного или стороннего источника инновационности). А Дж. Брайан Хейвуд рассматривал также виды оформления отношений аутсорсинга по направлению и степени участия в капитале, а именно аутсорсинг совместных предприятий – создание новой компании для использования будущих деловых возможностей. Среди отечественных авторов, в частности Е. Л. Ермошиной, Ф. Н. Филиной и И. И. Заводовская, классификация распространяется на аутсорсинг информационных технологий (IT-аутсорсинг), аутсорсинг бизнес-процессов и производственный аутсорсинг. Например, исследователь, Б. А. Аникин выделяет в отдельную группу IT-аутсорсинг, аутсорсинг в логистике, аутсорсинг персонала (аутстаффинг), то есть, по сути, аутсорсинг определенной функциональной области, а также управление проектами, как аутсорсинг организационно-управленческой функции. Хлебников Д. подразделяет аутсорсинг по принципу ориентации, а именно ориентирован на продукт, род деятельности, технологию, территорию, отрасль. Наиболее обобщенная и подробная классификация встречается у О. В. Манойленко, а именно предложены 8 классификационных признаков, среди которых: отношение к внешней среде (внешний и внутренний), сфера применения (финансовый, производственный, маркетинговый, информационных технологий, юридический, сервисный и т. п.), географический (локальный, региональный, международный), масштаб и форма использования (от-

дельные операции, бизнес-процессы, функциональная среда и управленческие функции, отдельные звенья цепи в рамках производственного аутсорсинга, отдельные системы, распределение прав собственности); формирование цепочки ценностей (горизонтальный, вертикальный, сферический); основной ресурс аутсорсера (профессиональный, производственно-технологический, финансово-административный, географический); фаза трансформации переданного бизнеса (реализация бизнес-идей, управление функциями, управление процессами, управление структурами, управление знаниями); частота выполнения (разовый, периодический, на постоянной основе). В предлагаемой классификации некоторые виды дублируют друг друга (так, сфера применения включает в себя функциональную среду), в то же время на портале отношений имеет место только при распределении прав собственности.

Очевидно, что во всех предложенных классификациях не установлена связь между различным классификационным признаком. Неточности в определении аутсорсинга позволят избежать многоуровневая классификация.

Целью исследования является формирование многоуровневой классификации отношений аутсорсинга по совокупности признаков. Анализируя определения аутсорсинга различных авторов, становится очевидным, что одни авторы [301, 302, 303, 304] в определении аутсорсинга отмечают в самом процессе (отделения бизнес-функции), а другие [305, 306, 307, 308] – его экономический смысл, содержание (повышение конкурентоспособности и т. п.). Обобщенное определение аутсорсинга выглядит следующим образом: это отказ от собственного выполнения определенной деятельности и передача ее другим лицам. Рекомендуются определение аутсорсинга дополнять объяснением «для повышения конкурентоспособности, получения преимуществ» и т. д. По своей сути аутсорсинг – это именно первая часть определения, то есть процесс, но сложно-подчиненные определения дают основание для классификации по двум группам признаков. Первая часть определения рассматривает аутсорсинг как некий процесс, хозяйственную операцию, форму хозяйствования. Вторая часть определения раскрывает его экономическую сущность, содержание. Поэтому, на наш взгляд, целесообразно разбить все классификационные признаки на организационные (процессные) и качественные (содержательные). К первым из них отнесем: форму взаимоотношений между сторонами, вид договорных отношений, период отношений, характер передачи имущества и т. д. К качественным следует отнести в первую очередь целевое назначение аутсорсинга, масштаб применения, используемый ресурс, источник повышения конкурентоспособности, область формирования цепочки ценностей и т. п. Качественные признаки представлены на рис. 5.11.



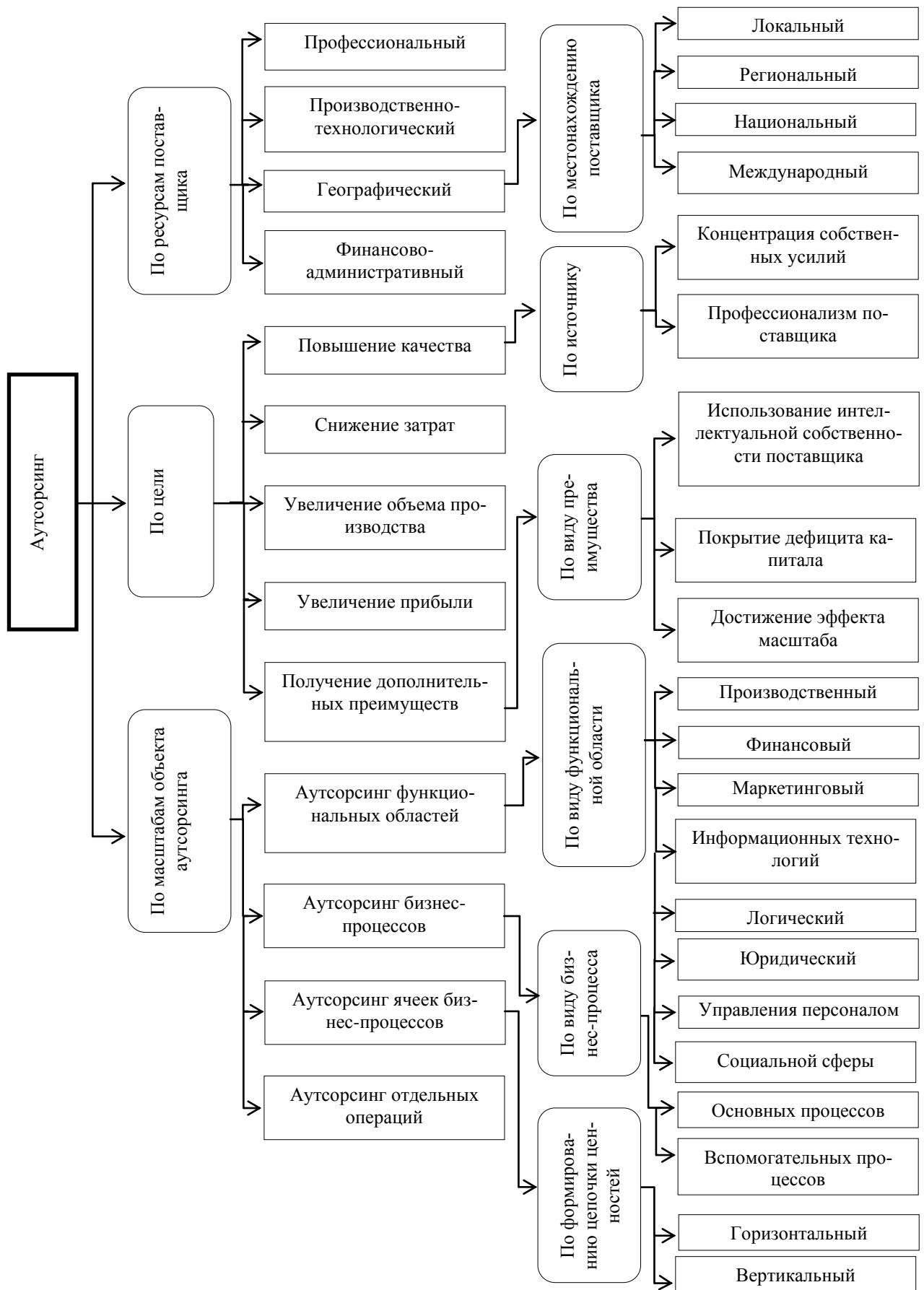


Рисунок 5.11 – Классификация аутсорсинга в зависимости от качественных признаков

Традиционной целью любой организации, действующей в конкурентной среде, является повышение конкурентоспособности. Обеспечение роста конкурентоспособности – можно достигнуть, в первую очередь, за счет, снижения себестоимости и повышения качества. Как правило, предприятие делает акцент на одной из них, основывая на ней стратегию развития. Именно эти классификационные признаки определяют дальнейший характер возможных действий по поиску поставщика, форме отношений, условиям договора.

Таким образом, в зависимости от основной цели аутсорсинг может быть направлен на:

- снижение издержек;
- повышение прибыли;
- повышение качества;
- рост объемов производства;
- приобретение дополнительных преимуществ.

В первом случае основным критерием для принятия решений об аутсорсинге будет удешевление стоимости бизнес-процесса (переданной деятельности), то есть аутсорсинг целесообразен, если оплата услуг поставщика составляет меньшую сумму, чем себестоимость процесса [308].

Повышение качества является наиболее традиционной целью аутсорсинга, поскольку для него характерно «оставляем себе то, что делаем лучше других, передаю внешнему исполнителю то, что он делает лучше других». Аутсорсинг предполагает концентрацию усилий на совершенствовании качества продукта (процесса), что является основой конкурентного преимущества. Однако источником повышения качества могут быть: а) собственные усилия; б) профессионализм поставщика. В первом случае происходит передача уже наработанных процессов, а собственные специалисты занимаются совершенствованием и разработкой новых проектов. Во втором случае поставщик разрабатывает новые системы, создает инновационный процесс, результат которого передает заказчику. Такой вид отношений получил название «производство по заказу». То есть компания предлагает услугу аутсорсинга управления проектами (внешнее управление проектами), при условии роста объемов производства. В том случае если рынок растет быстрее, чем производственные возможности предприятия, аутсорсинг не только целесообразен, но и необходим. При этом предприятие-заказчик получает дополнительную выгоду, фактически поглощая конкурента, заставляя его работать на себя.

Получение дополнительных преимуществ с помощью аутсорсинга включает возможность использования интеллектуальной собственности поставщика, достижения эффекта масштаба, покрытие дефицита капитала. Вторым качественным классификационным признаком является используемый ресурс поставщика. Осуществляя аутсорсинг, заказчик использует

ресурс поставщика услуг, как источник повышения конкурентоспособности. Такими источниками могут быть:

– производственно-технологические (передовые техника и технология, владение необходимыми производственными возможностями и мощностями, интеллектуальная собственность). Производственно-технологический аутсорсинг используется, когда предприятие-заказчик не обладает технологией или парком оборудования, и выгоднее приобрести результат бизнес-процесса, чем налаживать собственное производство;

– профессиональные (более квалифицированные трудовые ресурсы);  
– финансово-административные (более высокоэффективные управленческие технологии). Профессиональный и финансово-административный аутсорсинг связан с развитием в международном бизнесе инжиниринга и консалтинга, а также частных кадровых агентств (аутстаффинговых фирм).

– географические. Стороны в отношениях аутсорсинга могут находиться в непосредственной близости друг от друга (аутсорсинг локальный), в пределах одного региона (региональный), государства (национальной) или иметь международный характер. Среди мировых лидеров аутсорсинга – такие страны, как Индия, Китай, Израиль, Канада и Россия. Украина также входит в первую десятку стран-поставщиков услуги аутсорсинга. В этой сфере задействовано более 20 тыс. отечественных специалистов, большинство из которых – высококвалифицированный персонал с высшим образованием в области информационных технологий [309].

Любая организация может быть представлена как совокупность функциональных областей: производственной (технологической), финансовой, маркетинговой, информационных технологий, юридической (правовой), управление персоналом, социальной; каждая из которых осуществляет определенный круг бизнес-процессов (основных и вспомогательных). Более детальное дробление бизнес-процессов приводит к выделению отдельных звеньев и даже отдельных операций. Согласно этому принципу по масштабу объекта можно классифицировать аутсорсинг на аутсорсинг функциональных сред; аутсорсинг бизнес-процессов, аутсорсинг отдельных звеньев цепи и даже отдельных операций.

Больше всего распространены на практике такие варианты аутсорсинга функциональных областей:

- бухгалтерский учет и расчет налогов;
- юридическое обеспечение деятельности;
- расчет заработной платы сотрудников;
- управление персоналом;
- информационные системы и управление базами данных;
- маркетинговые коммуникации и связь с общественностью;
- управления проектами от разработки до реализации;

- вопросы экономической и информационной безопасности;
- управление логистикой и доставкой;
- производство;
- сборник и тестирования;
- уборка и обслуживание;
- управление транспортом, его техническое обслуживание и ремонт [310].

Ряд компаний предлагают услуги по аутсорсингу внешнеэкономической деятельности, понимая под этим передачу всех обязательств по осуществлению импортных или экспортных операций. Заказчик по сути получает отдел внешнеэкономической деятельности в лице сторонней организации со всеми необходимыми функциями. Аутсорсинг персонала представляет или передачу работодателем на договорной основе процесса поиска и отбора сотрудников рекрутинговой компании, или аутстаффинг – это вывод персонала за штат компании. Основная цель аутстаффинговой услуги – это решение вопросов, связанных с оптимизацией штатного расписания и оперирование бюджетом компании, а также снижение рисков, связанных с решением трудовых споров.

Более детальная классификация позволяет выделить в аутсорсинге виды бизнес-процессов (основных или вспомогательных). С точки зрения формирования цепочки создания стоимости бизнес-процесса, возможен аутсорсинг горизонтальный и вертикальный. В первом случае происходит передача дополнительных заказов компании, действующей на похожей стадии в цепочке создания стоимости, производство по контракту с целью увеличения объемов. Во втором случае происходит передача отдельных звеньев цепи, и имеет целью, как правило, снижение затрат или повышение качества продукта. Данные процессы являются обратимыми в соответствии с горизонтальной и вертикальной интеграцией. Чаще всего вертикальный и горизонтальный аутсорсинг реализуются в рамках основных бизнес-процессов производственно-технологической области.

Организационные признаки аутсорсинга представлены на рис. 5.12.

Для рассмотрения организационных классификационных признаков следует еще раз обратиться к определениям аутсорсинга, приведенных различными авторами [301, 302, 305, 303, 311].

Обобщенные данные об определении аутсорсинга позволяют предположить, что под аутсорсингом понимают отказ от уже существующего в бизнес-системе процесса. В то же время при проектировании изменений в бизнес-системе, решение может быть принято или о самостоятельном производстве процесса или об использовании сторонних услуг. Таким образом, аутсорсинг может быть изначально запроектирован как принцип построения одного или нескольких элементов бизнес-системы. Согласно стадии организации бизнеса можно выделить аутсорсинг учредительный (первичный) и текущий (вторичный).

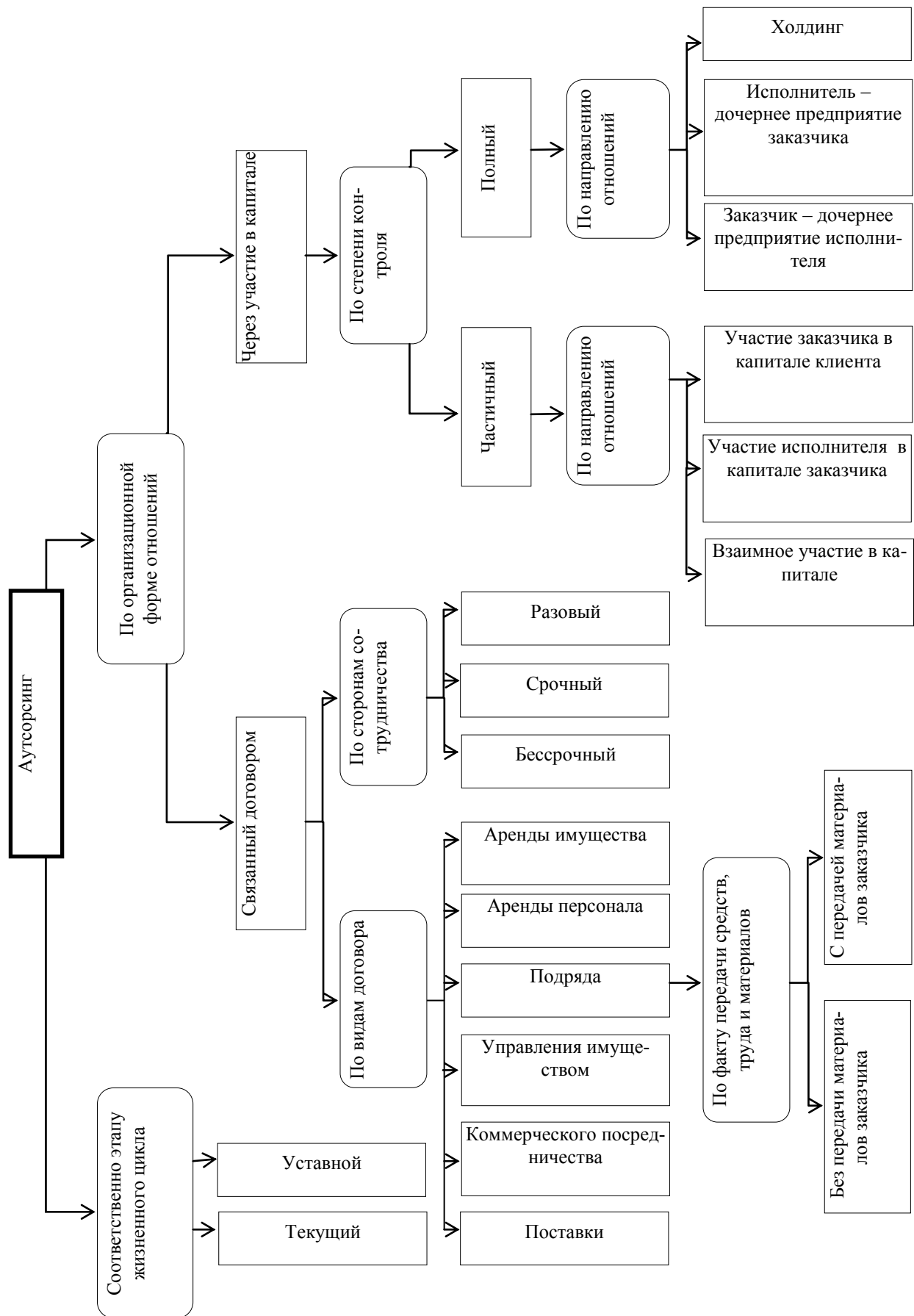


Рисунок 5.12 – Классификация аутсорсинга по организационному признаку

В первом случае отношения сторон определяются хозяйственным договором, по которому в общем случае одна сторона – поставщик (исполнитель) передает другой стороне – заказчику (клиенту) результат труда за вознаграждение. Действующий принцип свободы договора предполагает свободу в выборе характера и условий договора, но для лучшего понимания и качественного составления такого отношения могут быть описаны типичными хозяйственными соглашениями о поставке, подряда, управления имуществом, аренды, коммерческого посредничества.

Самый простой вариант оформления отношений – договор поставки. Как правило, применяется в пределах производственно-технологического аутсорсинга в горизонтальном или вертикальном направлении, представляя закупку комплектующих для основного или вспомогательного производства.

Российские авторы [306, 307] склонны применять к данным отношениям понятие договора подряда, и выражают рекомендации по внесению дополнительных условий, присущих именно аутсорсингу. Согласно действующему законодательству, подряд – это выполнение определенной работы по заказу клиента из материала и средств подрядчика, если иное не указано в договоре. Основное отличие, о котором упоминают авторы [306], заключается в том, что в хозяйственной практике договор подряда заключается для выполнения конкретного перечня работ и редко на длительный срок, в то время как аутсорсинг предполагает отношения длительные.

Передача выполнения бизнес-процесса может означать предоставление сторонней организации активов (имущества, технологии, персонала), связанных с выполнением этого процесса. В зависимости от того, имеет ли место передача имущества, отношения аутсорсинга приобретают различное толкование с точки зрения национального договорного права и регламентируются различными формами и видами соглашений.

По договору подряда на выполнение подрядной задачи заказчик может передать подрядчику материалы и средства труда, что приводит к дополнительным взаимным обязательствам. При больших объемах подрядной задачи и длительных отношениях эта операция реализуется посредством организации работы подрядчика на предоставляемом сырье.

Если при аутсорсинге передача активов, находит отражение в балансе предприятия-заказчика, то более целостно описывает эти отношения договор управления имуществом [312]. Такая форма целесообразна, например, когда у заказчика основная цель – повышение качества за счет концентрации собственных усилий на инновациях и совершенствовании, и передачи в аутсорсинг налаженного действующего процесса, а также при географическом аутсорсинге (заказчик, учредитель управления, является собственником производственных мощностей, а руководит производ-

ством другое лицо – доверительный управляющий, при этом свобода действий последнего ограничена определенным бизнес-процессом).

Возможно возникновение обратной ситуации: заказчик заинтересован исключительно в имуществе поставщика, но не в его услугах. В некоторых ситуациях выгоднее взять имущество в пользование за вознаграждение, чем приобрести в собственность. Поэтому отношения аутсорсинга могут быть описаны также договором аренды, в которых заказчик выступает арендатором, а поставщик услуг – арендодателем.

Договор аренды персонала. Один из самых спорных и малоизученных в действующей правовой доктрине. При аутстаффинг, как указано выше, персонал заключает трудовые договоры не с фактическим работодателем, а с организацией-посредником или аутстаффером (провайдером).

Каждый из хозяйственных договоров имеет свою специфику. Для некоторых из них сроки действия указываются законодательно, другие могут иметь характер как разовый, так срочный и бессрочный (до прекращения обязательств по соглашению сторон и других условий, которые не противоречат действующему законодательству). Соответственно отношения аутсорсинга можно классифицировать по принципу продолжительности (периода) отношений на разовые, срочные и бессрочные.

Участие в капитале. В зависимости от масштаба и степени контроля можно выделить неполное и полное участие. Вариант первый реализуется в виде:

- участия заказчика в капитале исполнителя;
- участие исполнителя в капитале заказчика;
- взаимного участия в капитале.

Во втором случае речь идет о создании дочернего предприятия клиентом или поставщиком, а также объединение группы предприятий в холдинг.

Недостатком такого участия возможен конфликт между дополнительной выгодой от деятельности поставщика и собственной эффективностью; риск, которому подвергается капитал. Полное участие заказчика в капитале поставщика приводит к созданию дочернего предприятия (предприятия-сателлита). При очевидных преимуществах этого метода, достаточно часто используемого в антикризисном управлении, описанные недостатки проявляются в достаточно полной мере.

На наш взгляд, такая форма целесообразна скорее в тех случаях, когда экономически выгодным является проводить данный бизнес-процесс в объемах больших, чем необходимо предприятию-заказчику. Тогда возможность обслуживать дополнительные группы клиентов приводит к снижению затрат и увеличению дохода от данного процесса.

Преимущества участия поставщика в капитале клиента – мотивирующий фактор для повышения качества услуги, заинтересованность в эф-

фективности клиента. Недостаток – необходимость передачи значительной доли, чтобы обеспечить не только дивиденды, но и участие в управлении.

Динамика развития и интеграции аутсорсинга в IT-сферу, на примере Российской Федерации, показана на рис. 5.13 и 5.14 [313].

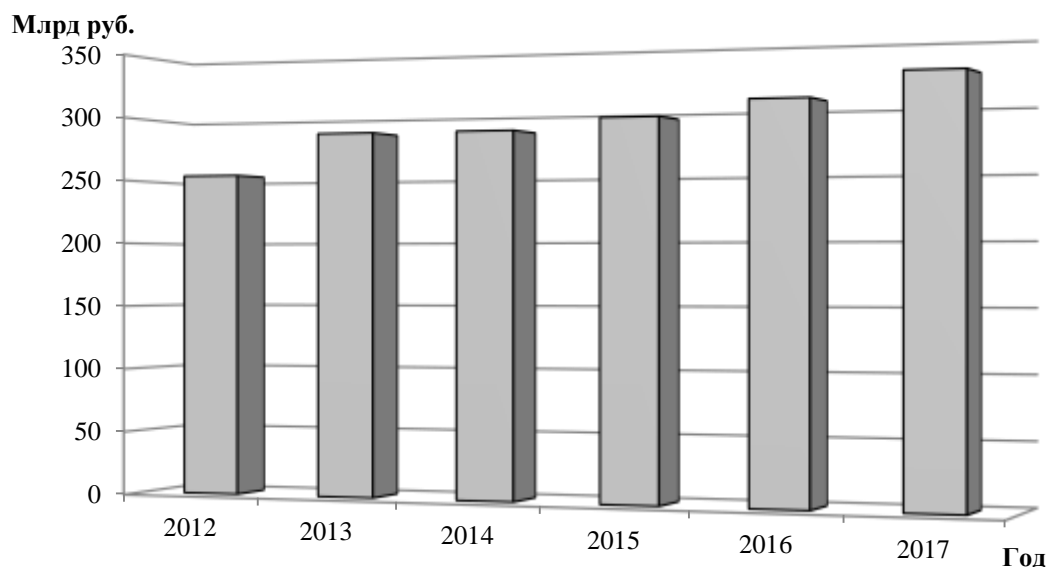


Рисунок 5.13 – Структура российского развития рынка IT-услуг с учетом интеграции аутсорсинга [313]

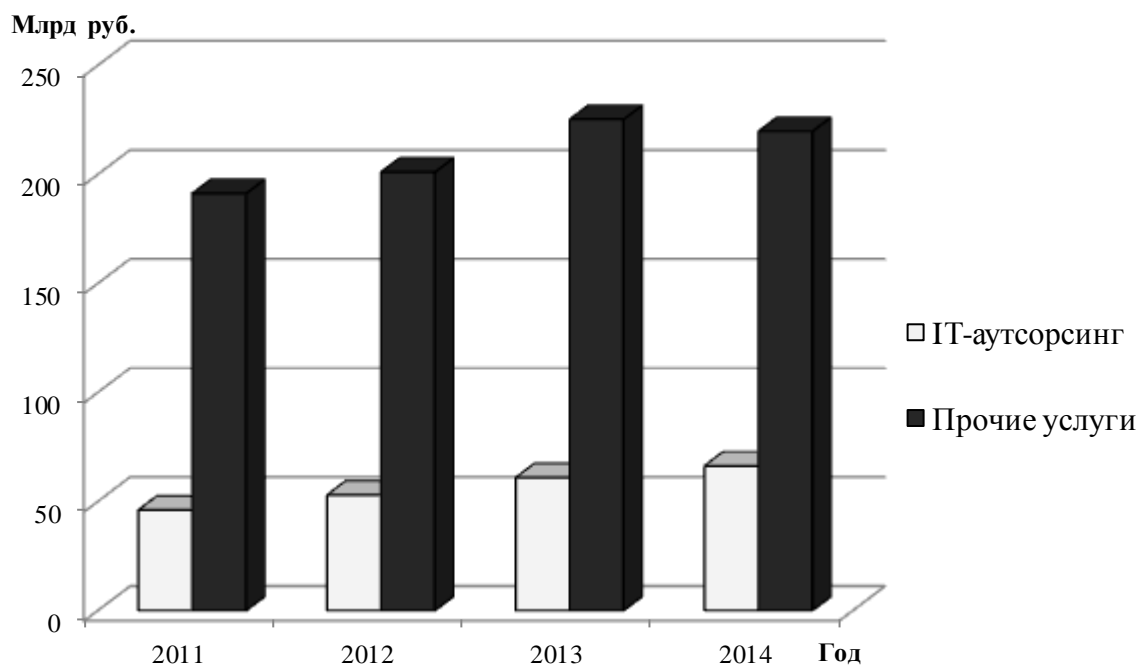


Рисунок 5.14 – Динамика российского рынка IT-услуг и IT-аутсорсинга [313]



Предложенная классификация позволяет осветить разную природу аутсорсинга и выявить возможности его применения. Определенные в классификации позиции способствуют более полному представлению об аутсорсинге, как о качественном процессе, и как об организационном мероприятии позволяют повысить качество управленческих решений. Однако целесообразность применения аутсорсинга должна быть обоснованной для каждого случая в отдельности. Аутсорсинг может высвободить часть ресурсов ИТ-службы компании для выполнения более приоритетных задач, и разделения ответственности за их выполнение, но не полное перекладывание ее на аутсорсера. Это будет временной мерой, которая позволит реорганизовать сервисное подразделение фирмы. На сегодняшний день ситуация активно меняется, используются новые способы ведения бизнеса, и часть компаний активно использует аутсорсинг на постоянной основе, поскольку это не только рыночный инструмент, снижающий затраты, но и стратегия по управлению компанией, предполагающая реструктуризацию и дополнение бизнес-процессов.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Представленная монография имеет несомненный научный интерес, как глубокое исследование процессов, происходящих в инновационной экономике Донецкой Народной Республики. Практический интерес представляют структурированные подходы авторов к анализу инновационной активности предприятий транспортного, агропромышленного и металлургического комплекса и т. д., а также предложенные ими обоснованные направления реформирования этих отраслей с целью повышения их конкурентоспособности и достижения в динамике устойчивых темпов роста.

Следует отметить многогранность представленных в монографии аспектов, связанных с важнейшими вопросами управления инновационным развитием региональной экономики. Хотелось бы подчеркнуть, что данное научное издание базируется на большом объеме научной и публицистической литературы, официальных и статистических материалах, что позволяет глубоко осмыслить поставленные вопросы и оценить возможные перспективы развития предприятий Российской Федерации, Республики Беларусь, Донецкой и Луганской Народных Республик. В монографии раскрывается нормативно-законодательная база изучаемых вопросов, излагается практический опыт управления инновациями в зарубежных странах.

Книга написана живым и доступным для читателя языком, в ней присутствует современная экономическая терминология.

Монография, несомненно, будет полезна научным сотрудникам, преподавателям, аспирантам и студентам вузов экономического направления, руководителям и специалистам предприятий и организаций, а также всем читателям, которые интересуются проблемами и перспективами развития экономики.

Авторский коллектив в монографии лишь наметил контуры существующих проблем при становлении инновационной экономики, фактический перечень которых гораздо шире. Глубокие научные исследования в данной сфере, поиск методов и инструментов совершенствования экономических механизмов инновационного управления предприятиями различных отраслей промышленности, поиск новых источников финансирования инноваций – необходимая предпосылка выхода ДНР из глубокого структурного кризиса.

## ПЕРЕЧЕНЬ ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Райзберг, Б. А. Государственное управление экономическими и социальными процессами : учеб. пособие / Б. А. Райзберг. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 384 с.
2. Ежегодное послание Главы ДНР Народному Совету [Электронный ресурс] / Официальный сайт Народного Совета ДНР. – Режим доступа : <http://dnrsovet.su/ezhegodnoe-poslanie-glavy-donetskoj-narodnoj-respubliki-narodnomu-sovetu/>.
3. Фонов, А. Г. Россия: от мобилизационного общества к инновационному / А. Г. Фонов. – М. : Наука, 1993. – 271 с.
4. Курбатов, И. А. Государственное планирование как элемент конституционного строя Российской Федерации [Электронный ресурс] / И. А. Курбатов. – Режим доступа : [http://www.eurasialegal.info/index.php?option=com\\_content&view=article&id=5035:2016-05-19-12-27-57&catid=154:2012-10-04-03-50-06&Itemid=42](http://www.eurasialegal.info/index.php?option=com_content&view=article&id=5035:2016-05-19-12-27-57&catid=154:2012-10-04-03-50-06&Itemid=42).
5. Мельников, В. В. Конституционные основы регулирования экономических отношений в России : моногр. / В. В. Мельников. – М. : СПС «Консультант Плюс», 2011. – 206 с.
6. Глигич-Золотарева, М. В. Новые горизонты государственного стратегического планирования в России / М. В. Глигич-Золотарева // Вопросы правоведения. – 2013. – № 1. – С. 38–39.
7. Carlin, W. Soviet Power Plus Electrification: What is the Long-Run Legacy of Communism? / W. Carlin, M. Schaffer, P. Seabright // Explorations in Economic History. – 2013. – № 50 (1). – P. 116–147.
8. Экономике России требуется мобилизация: Стратегия Путина [Электронный ресурс] / Regnum : информ. агентство. – Режим доступа : <https://regnum.ru/news/polit/2276366.html>.
9. В РФ утверждена Стратегия экономической безопасности РФ на период до 2030 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kremlin.ru/acts/bank/41921>.
10. Струмилин, Г. С. На плановом фронте / Г. С. Струмилин. – М. : Наука, 1980. – С. 222–223.
11. Басовский, Л. Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка : учеб. пособие / Л. Е. Басовский. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 259 с.
12. Савин, В. А. Некоторые аспекты экономической безопасности России / В. А. Савин // Международный бизнес России. – 2007. – № 9. – С. 14–16.
13. Тамбовцев, В. Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура, проблемы / В. Л. Тамбовцев // Вестник МГУ. Сер. 6, Экономика. – 1995. – № 3. – С. 3–9.

14. Губин, Е. П. Государственное регулирование рыночной экономики и предпринимательства: правовые проблемы / Е. П. Губин. – М. : Юристъ, 2005. – 314 с.
15. Гранберг, А. Г. Основы региональной экономики / А. Г. Гранберг. – 4-е изд. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004. – 495 с.
16. Липец, Ю. Г. География мирового хозяйства / Ю. Г. Липец, В. А. Пуляркин, С. Б. Шлихтер. – М. : Гуманитарный издательский центр «Владос», 1999. – 400 с.
17. Гранберг, А. Г. Территориальные народнохозяйственные модели / А. Г. Гранберг. – Новосибирск : Наука, 1976. – 219 с.
18. Минакир, П. А. Дальний Восток и другие регионы в модифицирующейся экономике России / П. А. Минакир // Экономическая наука современной России. – 2004. – № 1. – С. 69–72.
19. Минакир, П. А. Синтез отраслевых и территориальных плановых решений / П. А. Минакир. – М. : Наука, 1988. – 152 с.
20. Минакир, П. А. Система управления экономикой развитого социализма: тенденции и проблемы / П. А. Минакир. – М. : Экономика, 1982. – 218 с.
21. Баранов, Д. Ф. О методических вопросах построения системы моделей согласования отраслевых и территориальных плановых решений / Д. Ф. Баранов // Экономика и математические методы. – 1981. – Т. 17, Вып. 5. – С. 873–879.
22. Гранберг, А. Г. Оптимизация территориальных пропорций народного хозяйства / А. Г. Гранберг. – М. : Экономика, 1973. – 219 с.
23. Капильцова, В. В. Соціалізація економічної системи суспільства : теоретико-методологічні аспекти : моногр. / В. В. Капильцова. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2009. – 227 с.
24. Порохнявий, Ю. Б. Соціальна безпека / Ю. Б. Порохнявий, О. О. Волощук, Л. І. Ільчук. – К. : КНЕУ, 2014. – 288 с.
25. Головніна, О. Г. Основы соціальної економіки / О. Г. Головніна. – 2-ге вид., переробл. і допов. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 648 с.
26. Михеев, В. А. Основы социального партнерства: теория и политика / В. А. Михеев. – М. : Экзамен, 2011. – 324 с.
27. Капильцова, В. В. Соціалізація економічних відносин : аспекти людського розвитку / В. В. Капильцова // Вісник ДонУЕП. – 2013. – № 2. – С. 80–84.
28. Благов, Ю. Е. Концепция корпоративной социальной ответственности и стратегического управления / Ю. Е. Благов // Российский журнал менеджмента. – 2004. – № 3. – С. 18–20.
29. Кривошеев, В. Т. Социальное государство и его роль в становлении социального партнерства / В. Т. Кривошеев // Социально-

гуманитарные знания. – 2004. – № 3. – С. 45–51.

30. Кузнецов, В. Ф. Динамическая устойчивость системы социального государства и интегрированные политические коммуникации / В. Ф. Кузнецов // Социально-гуманитарные знания. – 2002. – № 2. – С. 34–39.

31. Великая, Н. М. От социальной утопии к социальному государству / Н. М. Великая, Б. П. Гуселетов // Социологические исследования. – 2012. – № 6. – С. 36–45.

32. Документы Всемирного банка по проблемам социальной ответственности бизнеса. Корпоративная ответственность перед обществом [Электронный ресурс] / The World Bank Group. – Режим доступа : [www.worldbank.org/](http://www.worldbank.org/).

33. Литовченко, С. Е. Корпоративная социальная ответственность: общественные ожидания. Потребители, менеджеры, лидеры общественного мнения и эксперты оценивают социальную роль бизнеса в России / С. Е. Литовченко, М. И. Корсакова. – М. : Ассоциация менеджеров, 2003. – 102 с.

34. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект : моногр. / под ред. И. Ю. Беляевой, М. А. Эксиндарова. – М. : КНОРУС, 2008. – 504 с.

35. Косов, Р. В. Основы социального государства : учеб. пособие / Р. В. Косов. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2011. – 80 с.

36. Левашов, В. К. Социальное государство: исторический генезис и динамика становления в России / В. К. Левашов // Социологические исследования. – 2014. – № 7. – С. 79–84.

37. Лапин, Н. И. Симптомы социогуманитарной рецессии и способы укрепления социального государства / Н. И. Лапин // Общественные науки и современность. – 2016. – № 5. – С. 19–28.

38. Воронина, Н. А. Права человека и правовое социальное государство в России : моногр. / Н. А. Воронина, А. С. Запесоцкий, В. А. Карташкин ; отв. ред. Е. А. Лукашева. – М. : Норма : ИНФРА-М, 2013. – 400 с.

39. Рубинштейн, А. Я. Социальный либерализм: к вопросу экономической методологии / А. Я. Рубинштейн // Общественные науки и современность. – 2012. – № 6. – С. 13–34.

40. Сидорина, Т. Ю. Институты самоорганизации граждан и развитие теории государства всеобщего благоденствия / Т. Ю. Сидорина // Общественные науки и современность. – 2010. – № 5. – С. 51–59.

41. Храмцов, А. Ф. Социальное государство: факторы изменчивости / А. Ф. Храмцов // Социологические исследования. – 2012. – № 9. – С. 67–75.

42. Шарков, Ф. И. Основы социального государства : учеб. /

Ф. И. Шарков / Ин-т мировых цивилизаций. – М. : Дашков и К, 2012. – 312 с.

43. Жалсараева, Е. А. Система государственного и частного стимулирования инновационной деятельности предпринимательских структур / Е. А. Жалсараева, И. С. Зиновьева, О. А. Мосиенко // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2013. – № 1. – С. 232–237.

44. Хачатурян, А. А. Необходимость, способы и институты государственного стимулирования инновационной активности организаций / А. А. Хачатурян // Вестник Московского университета им. С. Ю. Витте. Сер. 1, Экономика и управление. – 2012. – № 1. – С. 39–44.

45. Стрельцова, Н. В. Факторы формирования инновационного развития российских предприятий в условиях импортозамещения [Электронный ресурс] / Н. В. Стрельцова // Современные научные исследования и инновации. – 2014. – Ч. 2, № 11. Режим доступа : <http://web.snauka.ru/issues/2014/11/41510>.

46. Парфенова, М. В. Повышение эффективности инструментов государственной формы стимулирования инновационной деятельности в России : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / М. В. Парфенова. – Волгоград, 2013. – 27 с.

47. Щербакова, Е. А. Государственное стимулирование инновационной деятельности федеральных бюджетных учреждений [Электронный ресурс] / Е. А. Щербакова / КиберЛенинка. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennoe-stimulirovanie-innovatsionnoy-deyatelnosti-federalnyh-byudzhetnyh-uchrezhdeniy>.

48. Лукин, А. Е. Налоговое стимулирование инновационной деятельности в системе государственного регулирования [Электронный ресурс] : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / А. Е. Лукин. – М., 2010. – 30 с. – Режим доступа : [https://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/a/1759/file/Lukin\\_.pdf](https://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/a/1759/file/Lukin_.pdf).

49. Иванов, Д. С. Стимулирование инновационной деятельности российских производственных компаний: возможности и ограничения / Д. С. Иванов, М. Г. Кузык, Ю. В. Симачев // Форсайт. – 2012. – Т. 6, № 2. – С. 18–41.

50. Российская Федерация. Законы. О науке и государственной научно-технической политике [Электронный ресурс] : федер. закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ (ред. от 23.05.2016) : [принят Гос. Думой 12 июля 1996 г. : одобр. Советом Федерации 7 авг. 1996 г. (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017)]. – Режим доступа : <http://ppt.ru/docs/fz/127-fz-92840>.

51. Особенности государственной поддержки инноваций // Информационный бюллетень НИУ ВШЭ. – 2015. – № 4. – С. 1–7.

52. Леденева, М. В. Инновационные ваучеры как перспективные направления повышения эффективности государственного стимулирования инновационной деятельности в России / М. В. Леденева, М. В. Парфенова, А. В. Минаков // Бизнес. Образование. Право : вестн. Волгоградского ин-та бизнеса. – 2016. – Вып. 1. – С. 35–39.

53. Киселев, В. Н. Инновационные ваучеры – новый инструмент поддержки инновационной деятельности / В. Н. Киселев, М. В. Яковлева // Инновации. – № 4. – 2012. – С. 38–42.

54. Бурых, К. М. Инструменты государственного стимулирования инновационной деятельности в развитых странах: США и ЕС / К. М. Бурых // Вестник Сибирского гос. ун-та науки и технологий им. акад. М. Ф. Решетнева. – 2012. – № 5. – С. 151–156.

55. Штейнберг, К. П. Налоговое стимулирование инновационной деятельности предприятий : автореф. дис. ... канд. экон. наук :. 08.00.10 / К. П. Штейнберг. – М., 2012. – 28 с.

56. Методы и инструменты управления инновационным развитием промышленных предприятий / И. Л. Туккель, С. А. Голубев, А. В. Сурина, Н. А. Цветкова ; под. ред. И. Л. Туккеля. – СПб. : БХВ-Петербург, 2013. – 208 с.

57. Чухрай, Н. І. Організаційно-управлінські інновації в економіці, що спирається на знання / Н. І. Чухрай // Інновації: проблеми науки і практики : моногр. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – С. 107–133.

58. Мага, А. А. К вопросу об определении понятия инновационной экономики / А. А. Мага // Вестник-экономист : электрон. науч. журн. – 2012. – № 4. – С. 1–5.

59. Хайек, А. Ф. Индивидуализм и экономический порядок / А. Ф. Хайек ; пер. с англ. – М. : Изограф, 2001. – 256 с.

60. Махлуп, Ф. Производство и распространение знаний в США / Ф. Махлуп ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1966. – 462 с.

61. Макаров, В. Л. Экономика знаний: уроки для России [Электронный ресурс] / В. Л. Макаров // Вестник Российской акад. наук. – 2003. – Т. 73, № 5. – Режим доступа : <http://vivovoco.rsl.ru/VV/JOURNAL/VRAN/SESSION/VRAN5.HTM>.

62. Дятлов, С. А. Информационно-сетевая экономика: структура, динамика, регулирование : моногр. / С. А. Дятлов, В. П. Марьяненко, Т. А. Селищева. – СПб. : Астерион, 2008. – 416 с.

63. Дрянных, Н. В. «Экономика знания» – основа инновационного развития современного общества / Н. В. Дрянных, Е. Н. Резико // Вопросы территориального развития. – 2014. – Вып. 1 (11). – С. 1–9.

64. Абрамов, А. Н. Генезис и эволюция понятия «экономика знания» («общество знания») / А. Н. Абрамов // Организационные структуры «экономики знаний» : сб. науч. тр. / РАН ИНИОН, Центр науч.-информ.

исслед. по науке, образованию и технологиям ; отв. ред. С. М. Пястлов – М., 2010. – С. 9–18.

65. Уэбстер, Ф. Теория информационного общества / Ф. Уэбстер ; пер. с англ. М. В. Арапова, Н. В. Малыхиной ; под ред. Е. Л. Вартановой. – М. : Аспект Пресс, 2004. – 400 с.

66. Управління життєдіяльністю підприємств промисловості : моногр. / О. М. Ястремська [та ін.] ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. О. М. Ястремської, канд. екон. наук, доц. Г. В. Верещагіної. – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. – 432 с.

67. Славин, Б. Б. От экономики товара к экономике человека [Электронный ресурс] / Б. Б. Славин // Становление системной экономики и ее математического инструментария в трудах Г. Б. Клейнера. Юбилейные чтения : тр. науч.-практ. конф. – Режим доступа : [http://www.old.fa.ru/chair/sae/science\\_m/kleiner/Documents/Forms/AllItems.aspx](http://www.old.fa.ru/chair/sae/science_m/kleiner/Documents/Forms/AllItems.aspx).

68. Инновационное развитие сферы услуг в национальной экономике : моногр. / науч. ред. Я. П. Силин ; отв. за вып. Н. Ю. Власова / М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2016. – 339 с.

69. Турбан, Г. В. Развитие сектора услуг как фактор и возможность экономического роста / Г. В. Турбан // Белорусский экономический журнал. – 2017. – № 3. – С. 113–123.

70. Чебан, Д. А. Логистика как инструмент повышения эффективности инновационной деятельности вертикально-интегрированных компаний / Д. А. Чебан // Успехи химии и химической технологии. – 2014. – Т. 13, № 10. – С. 119–121.

71. Forrester Research, Inc.: международная аналитическая компания : официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.forrester.com>.

72. Чухрай, Н. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове і логістичне забезпечення : моногр. / Н. Чухрай. – Львів : Нац. ун-т «Львівська політехніка», 2002. – 315 с.

73. Гайдабрус, Н. В. Аналіз сервісу як складової логістичного забезпечення інноваційної діяльності підприємства / Н. В. Гайдабрус, О. А. Біловодська // Проблеми науки. – 2013. – № 2 (146). – С. 37–44.

74. Шумаев, В. А. Инновационная деятельность на основе логистики / В. А. Шумаев, Д. Е. Захаров // Инноватика и экспертиза. – 2010. – Вып. 2 (5). – С. 35–38.

75. Франк, Г. Интеграция подсистемы управления цепочками поставок в инновационную деятельность высокотехнологичных предприятий / Г. Франк, А. Зайцев // Вопросы инновационной экономики. – 2015. – Т. 5, Вып. 3. – С. 62–78.



76. Архитектура системы [Электронный ресурс] / Википедия. – Режим доступа : [https://ru.wikipedia.org/wiki/Архитектура\\_системы](https://ru.wikipedia.org/wiki/Архитектура_системы) .
77. ГОСТ Р ИСО/МЭК 15288–2005. Информационная технология. Системная инженерия. Процессы жизненного цикла систем. – Введ. 2007–01–01. – М. : Изд-во стандартов, 2008. – 57 с.
78. Systems Engineering Principles and Practice / A. Kossiakoff, W. N. Sweet, S. J. Seymour, S. M. Biemer. – 2nd ed. – Hoboken, New Jersey : John Wiley & Sons, 2011. – 599 p.
79. ARIS [Электронный ресурс] / Википедия. – Режим доступа : <https://ru.wikipedia.org/wiki/ARIS> .
80. Архитектуры для государственных ведомств. Примеры [Электронный ресурс] / НОУ ИНТУИТ. – Режим доступа : <http://www.intuit.ru/studies/courses/2189/162/lecture/4485?page=2> .
81. Каменнова, М. Моделирование бизнеса. Методология ARIS / М. Каменнова, А. Громов, А. Шматалюк. – М. : Весть-МетаТехнология, 2002. – 333 с.
82. Малчинов, А. С. Межуровневое взаимодействие органов государственной власти в России : моногр. / А. С. Малчинов ; под общ. ред. А. С. Малчинова. – М. : Научный эксперт, 2011. – 256 с.
83. ЛНР. Конституция (2014). Временный Основной Закон (Конституция) Луганской Народной Республики [Электронный ресурс] – Режим доступа : <https://nslnr.su/zakonodatelstvo/konstitutsiya/> .
84. Алехин, Э. В. Управление региональной экономикой : учеб. пособие / Э. В. Алехин. – Пенза : ПГУ, 2011. – 227 с.
85. Вечканов, Г. С. Макроэкономика : учеб. для вузов / Г. С. Вечканов, Г. Р. Вечканова. – 5-е изд. – СПб. : Питер, 2016. – 448 с.
86. Крапивин, В. А. Стратегическое планирование социально-экономического развития региона : моногр. / В. А. Крапивин. – Н. Новгород : Пламя, 2012. – 166 с.
87. Индекс готовности к будущему [Электронный ресурс] // Совместный проект Международного дискуссионного клуба «ВАЛДАЙ» и ВЦИОМ. – Режим доступа : [https://www.wciom.ru/fileadmin/file/reports\\_conferences/2017/2017-10-18\\_igb.pdf](https://www.wciom.ru/fileadmin/file/reports_conferences/2017/2017-10-18_igb.pdf) .
88. Прогноз развития от агентства Global R&D Funding в 2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.iriweb.org/sites/default/files/2016GlobalRDFundingForecast.pdf> .
89. Черданцева, И. В. Технологические изменения в контексте развития экономической теории [Электронный ресурс] / И. В. Черданцева, М. С. Егорова // Фундаментальные исследования. – Режим доступа : [http://fundamental-research.ru/pdf/2013/2013\\_11\\_8.pdf#7](http://fundamental-research.ru/pdf/2013/2013_11_8.pdf#7) .
90. Владимирова, О. Н. Технологические платформы как коммуникационный инструмент финансового потенциала развития экономики

[Электронный ресурс] / О. Н. Владимирова, О. Ю. Дягель // Корпоративные финансы : электрон. журн. – Режим доступа : [https://cfjournal.hse.ru/data/2012/09/04/1243186664/cfj22\\_71\\_79\\_Vladimirova\\_Dyagel\\_.pdf](https://cfjournal.hse.ru/data/2012/09/04/1243186664/cfj22_71_79_Vladimirova_Dyagel_.pdf) .

91. Корнилов, С. С. Инструмент конструирования инновационной экономики будущего / С. С. Корнилова, И. Г. Абрагимова, А. С. Корнилова // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. – 2013. – С. 817–819.

92. Poindexter, James W. Factory of the Future. Vision and Strategic Thrust Plan [Электронный ресурс] / James W. Poindexter. – Режим доступа : [https://www.dodmantech.com/ManTechPrograms/Files/AirForce/Cleared\\_Factory\\_of\\_the\\_Future\\_Dist\\_A\\_ITI\\_Short\\_Presentation.pdf](https://www.dodmantech.com/ManTechPrograms/Files/AirForce/Cleared_Factory_of_the_Future_Dist_A_ITI_Short_Presentation.pdf) .

93. Ядгаров, Я. С. История экономических учений / Я. С. Ядгаров. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 480 с.

94. Всемирный банк : официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://data.worldbank.org> .

95. Доля, В. Т. Экономический анализ: теория и практические методики / В. Т. Доля. – К. : Кондор, 2003. – 208 с.

96. Агентство стратегических инициатив : официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://asi.ru> .

97. Президент РФ поручил создать научно-технологическую долину «Воробьёвы горы» [Электронный ресурс] // Эксперт. – Режим доступа : <https://cont.ws/@severro/568189> .

98. Регионы России. Социально-экономические показатели 2016 [Электронный ресурс] : стат. сб. / Росстат. – Режим доступа : [http://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2016/region/reg-pok16.pdf](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/region/reg-pok16.pdf) .

99. Стратегический ответ России на вызовы нового века / Л. И. Абалкин [и др.] ; под общ. ред. Л. И. Абалкина. – М. : Экзамен, 2004. – 606 с.

100. Экономическая энциклопедия / под ред. Л. И. Абалкина. – М. : Экономика, 1999. – 528 с.

101. Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 321 с.

102. Лисин, Б. Инновационный потенциал как фактор развития : межгосударственное социально-экономическое исследование [Электронный ресурс] / Б. Лисин, Б. Фридлянов. – Режим доступа : <http://masters.donntu.edu.ua> .

103. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (Инновационная Россия 2020) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cluster.hse.ru/cluster-policy/docs/Инновационная%20Россия%202020%20-%20Коллектив%20авторов.pdf> .

104. Инновационная активность – сущность и пути повышения

[Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.jourclub.ru/3/165/> .

105. Пчелинцев, О. С. Региональная экономика в системе устойчивого развития / О. С. Пчелинцев. – М. : Наука, 2004. – 258 с.

106. Лексин, В. Н. Государство и регионы: теория и практика государственного регулирования территориального развития / В. Н. Лексин, А. Н. Швецов. – М. : ЛКИ, 2007. – С. 357.

107. Кисуркин, А. А. Факторы, влияющие на инновационное развитие региона и их классификация по уровням управления / А. А. Кисуркин // Современные проблемы науки и образования. –2012. –№ 2. – С. 292–296.

108. Бородина, О. А. Организационное и ресурсное обеспечение управления стабильным развитием территорий / О. А. Бородина // Сталий розвиток територій: проблеми та шляхи рішення : III междунар. науч.-практ. конф., 1 окт. 2012 г., Днепропетровск / ДРИГУ НАГУ. – Днепропетровск : ДРИГУ НАГУ, 2012. – С. 11–14.

109. Блохина, Т. К. Экономика и управление инновационной организацией : учеб. для бакалавров и магистров / Т. К. Блохина, О. Н. Быкова, Т. К. Ермолаева. – М. : Проспект, 2014. – 427 с.

110. Ткачук, А. Стратегическое планирование (учебный модуль) / А. Ткачук, В. Кашевский, П. Мавко. – К. : ИКЦ «Легальный статус», 2016. – 96 с.

111. Бородина, О. А. Теоретические и практические аспекты стратегического планирования в условиях децентрализации / О. А. Бородина // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : зб. наук. пр. – Мариуполь : ГВУЗ ПГТУ, 2016. – Вып. 14. – С. 104–111.

112. Ожегов, С. И. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – 4-е изд., доп. – М. : Азбуковник, 1999. – 944 с.

113. Осипов, Ю. М. Основы теории хозяйственных механизмов / Ю. М. Осипов. – М. : Изд-во МГУ, 1994. – 368 с.

114. Большой экономический словарь / авт. и сост. Л. Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2001. – 892 с.

115. Измалков, С. Б. Теория экономических механизмов. Ч. 1 [Электронный ресурс] / С. Б. Измалков, К. И. Сонин, М. М. Юдкевич / Экономический портал. – Режим доступа : <http://institutiones.com/theories/259--2007-1.html> .

116. Оленич, Я. Н. Развитие, влияние и значение теории экономических механизмов [Электронный ресурс] / Я. Н. Оленич. – Режим доступа : [http://www.rusnauka.com/9\\_KPSN\\_2011/Economics/14\\_84215.doc.htm](http://www.rusnauka.com/9_KPSN_2011/Economics/14_84215.doc.htm) .

117. Райзберг, Б. Хозяйственный механизм [Электронный ресурс] / Б. Райзберг, Л. Лозовский, Е. Стародубцева. – Режим доступа :

<http://www.smartcat.ru/Referat/atyelramnz.shtml> .

118. Столяров, В. Экономический механизм социального страхования [Электронный ресурс] / В. Столяров, Л. Васечко. – Режим доступа : <http://efaculty.kiev.ua/analytics/str/3/> .

119. Павлова, Л. Н. Финансы предприятий : учеб. для вузов / Л. Н. Павлова. – М. : Финансы ; ЮНИТИ, 1998. – 639 с.

120. Теория управления социалистическим производством : учеб. для студентов экономических специальностей / под ред. О. В. Козловой. – М. : Экономика, 1979. – 368 с.

121. Москаленко, В. П. Экономический механизм повышения эффективности производства на предприятии / В. П. Москаленко. – М. : Машиностроение, 1982. – 144 с.

122. Воеводин, С. А. Экономический механизм управления промышленным производством. Методика и практика организации / С. А. Воеводин. – К. : Вища школа, 1991. – 159 с.

123. Опенышев, С. П. Экономический механизм районного АПК в условиях перехода к рынку : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / С. П. Опенышев. – М., 1998. – 136 с.

124. Полянский, А. Систематизация механизмов государственного регулирования на рынках недвижимости / А. Полянский, М. Соловьев // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. – 2001. – № 4 (9). – С. 44–48.

125. Падалка, О. В. Механизм управления стратегическим развитием предприятия / О. В. Падалка // Современные тенденции развития теории и практики управления отечественными предприятиями : материалы II Всероссийской науч.-практ. конф. – Ставрополь, 2008. – С. 31–34.

126. Корж, М. В. Механізм управління інструментарієм міжнародного маркетингу. Теорія і практика : моногр. / М. В. Корж. – Краматорськ : ДДМА, 2011. – 335 с.

127. Воронкова, А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : моногр. / А. Э. Воронкова. – 2–е изд., стер. – Луганск : Изд-во ВНУ им. В. Даля, 2004. – 320 с.

128. Смачило, І. І. Принципи формування та структура механізму управління сталим розвитком підприємства [Електронний ресурс] / І. І. Смачило // Економіка розвитку . – 2013. – № 3. – С. 79-82. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/acro\\_2013\\_3\\_22.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/acro_2013_3_22.pdf) .

129. Голишева, Є. О. Принципи формування організаційно-економічного механізму управління споживчим капіталом промислового підприємства [Електронний ресурс] / Є. О. Голишева. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1294> .

130. Басюк, О. В. Сутність та принципи механізму управління еко-

номічним потенціалом регіону [Електронний ресурс] / О. В. Басюк // Вісник Кам'янець-Подільського нац. ун-ту ім. І. Огієнка. Сер. : Економічні науки. – 2010. – С. 234-236. – Режим доступу : <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/428/1/Басюк%20О.В.%20ОСУТНІСТЬ%20ТА%20ПРИНЦИПИ%20МЕХАНІЗМУ.pdf>.

131. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : підруч. / О. А. Кириченко [та ін.] ; за ред. О. А. Кириченка. – К. : Знання, 2005. – 439 с.

132. Аралбаева, Ф. З. Механизм развития производственного сектора региональной социально-экономической системы : моногр. / Ф. З. Аралбаева, Г. Г. Аралбаева, Д. Ф. Ахметова / Оренбургский гос. ун-т. – Оренбург : ОГУ, 2012. – 191 с.

133. Пермичев, Н. Ф. Методология формирования механизма стратегического управления предприятием [Электронный ресурс] : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / Н. Ф. Пермичев. – М. : РГБ, 2005. – 311 с. – Режим доступа : <http://www.dissercat.com/content/metodologiya-formirovaniya-mekhanizma-strategicheskogo-upravleniya-predpriyatiem>.

134. Котлер, Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / Ф. Котлер ; пер. с англ. – М. : ИД «Вильямс», 2007. – 656 с.

135. Котлер, Ф. Основы маркетинга : профессиональное издание / Ф. Котлер, Г. Армстронг ; пер. с англ. ; под ред. А. В. Назаренко. – 12-е изд. – М. ; СПб. ; К. : ИД «Вильямс», 2009. – 1072 с.

136. Панкрухин, А. П. Маркетинг : учеб. / А. П. Панкрухин. – М. : Омега-Л, 2009. – 656 с.

137. Бритченко, И. Г. Marketing Management организации: потенциал и система : учеб. пособие / И. Г. Бритченко, Г. И. Бритченко. – Донецк : ДонНУ, 2001. – 279 с.

138. Голубков, Е. П. О некоторых основополагающих понятиях маркетинга [Электронный ресурс] / Е. П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 1. – Режим доступа : <http://dis.ru/library/detail.php?ID=25455>.

139. Багиев, Г. Л. Организация предпринимательской деятельности : учеб. пособие / Г. Л. Багиев, А. Н. Асаул ; под общ. ред. проф. Г. Л. Багиева. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2001. – 231 с.

140. Блинов, А. Региональный маркетинг как основа эффективного развития региона / А. Блинов // Економічний часопис. – 2001. – № 11–12. – С. 19–25.

141. Дубницкий, В. И. Механизмы управления маркетингом промышленного комплекса региона : моногр. / В. И. Дубницкий / НАН Украины, Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк : ООО «Юго-Восток, Лтд», 2003. – 314 с.

142. Сачук, Т. В. К вопросу о сущности территориального марке-

тинга / Т. В. Сачук // Проблемы современной экономики. – 2005. – № 1/2. – С. 34–37.

143. Старовойтов, В. Развитие маркетинга малого города / В. Старовойтов // Практический маркетинг. – 2005. – № 2 (96). – С. 24–25.

144. Чухрай, Н. Комплексне застосування маркетингу міст в Україні: аналіз теорії та практики / Н. Чухрай, О. Карий // Аспекти самоврядування. – 2006. – № 3 (35). – С. 35–39.

145. Мельник, А. Ф. Муниципальні утворення: методологічні засади управління та ресурсного забезпечення / А. Ф. Мельник // Вісник економічної науки України. – 2005. – № 2. – С. 133–140.

146. Держак, Н. А. Организационный механизм маркетингового воздействия на предприятия / Н. А. Держак // Маркетинг: теория и практика : зб. наук. пр. східноукр. держ. ун-ту ; голов. ред. І. Л. Решетнікова. – Луганськ : Вид-во східноукр. держ. ун-ту, 1999. – 318 с.

147. Баринов, В. А. Организационное проектирование [Электронный ресурс] / В. А. Баринов. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 390 с. – Режим доступа : [usib.ru/files/USIB/download/barinov\\_organiz\\_proekt.pdf](http://usib.ru/files/USIB/download/barinov_organiz_proekt.pdf).

148. Бланк, И. А. Управление финансовой стабилизацией предприятия / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2003. – 496 с.

149. Карлин, Т. Р. Анализ финансовых отчетов (на основе GAAP) : учеб. / Т. Р. Карлин, А. Р. Макмин. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 448 с.

150. Пономаренко, О. Системные методы в экономике, менеджменте, бизнесе / О. Пономаренко. – К. : Основы, 2001. – 390 с.

151. Ястремский, О. И. Моделирование экономического риска / О. И. Ястремский. – К. : Лебедь, 1992. – 176 с.

152. Жлуктенко, В. И. Теория вероятности и математическая статистика : учеб.-метод. пособие. В 2 ч. Ч. 2. Математическая статистика / В. И. Жлуктенко, С. И. Наконечный, С. С. Савина. – К. : КНЭУ, 2005. – 336 с.

153. Вентцель, Е. С. Теория вероятностей : учеб. / Е. С. Вентцель. – М. : Академия, 2007. – 576 с.

154. Витлинский, В. В. Моделирование экономики : учеб. пособие / В. В. Витлинский. – К. : КНЕУ, 2007. – 408 с.

155. Уотшем, Т. Дж. Количественные методы в финансах : учеб. пособие для вузов / Т. Дж. Уотшем, К. Паррамоу ; пер. с англ. ; под ред. М. Р. Ефимовой. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 2003. – 527 с.

156. Управление устойчивым развитием предприятия на основе инноваций / Ю. П. Анисимов, Ю. В. Журавлев, Г. Д. Черткова, А. В. Соломка. – Воронеж : ВГТА, 2014. – 403 с.

157. Хомяченкова, Н. А. Механизм интегральной оценки устойчивости развития промышленных предприятий : автореф. дис. ... канд. экон.

наук : 08.00.05 / Н. А. Хомяченкова. – М., 2016. – 21 с.

158. Корчагина, Е. В. Анализ и оценка экономической устойчивости в структурах предпринимательства / Е. В. Корчагина. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 145 с.

159. Дамаев, Д. В. Комплексная оценка устойчивого развития промышленных предприятий: методический подход : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Д. В. Дамаев. – Новосибирск, 2015. – 21 с.

160. Шанин, И. И. Управление инновационным развитием на промышленном предприятии [Электронный ресурс] / И. И. Шанин // Вопросы инновационной экономики. – 2012. – № 4 (14). – С. 30–39. – Режим доступа : <http://www.creativeconomy.ru/articles/26937/> .

161. Введение в инноватику : учеб. пособие / А. Н. Асаул, В. В. Асаул, Н. А. Асаул, Р. А. Фалтинский ; под. ред. заслуженного деятеля науки РФ А. Н. Асаула. – СПб. : АНО ИПЭВ, 2010, – 280 с.

162. Вертакова, Ю. В. Управление инновациями: теория и практика : учеб. пособие / Ю. В. Вертакова, Е. С. Симоненко. – М. : Эксмо, 2008. – 432 с.

163. Цыцарова, Н. М. Инновационный менеджмент [Электронный ресурс] / Н. М. Цыцарова. – Ульяновск : УлГТУ, 2009. – 195 с. – Режим доступа : <http://venec.ulstu.ru/lib/disk/2009/Cycarova7.pdf> .

164. Валинурова, Л. С. Инновационное развитие регионов: Методологические основы и перспективные направления : моногр. / Л. С. Валинурова. – М. : Палеотип, 2011. – 200 с.

165. Яковенко, М. Н. Экономика и организация инновационной деятельности : учеб. пособие / М. Н. Яковенко, Е. О. Коваленко, В. В. Ровенская. – Краматорск : ДГМА, 2011. – 308 с.

166. Ілляшенко, С. М. Управління інноваційним розвитком : навч. посіб. / С. М. Ілляшенко. – 2-ге вид., переробл. і допов. – Суми : ВТД «Університетська книга» ; К. : Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. – 324 с.

167. Фабоцци, Ф. Управление инвестициями / Ф. Фабоцци ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2000. – XXVIII. – 932 с. Сер. : Университетский учебник.

168. Щипанова, Д. Г. Формирование инновационной системы управления развитием промышленного предприятия как фактор повышения конкурентоспособности / Д. Г. Щипанова // Вестник Адыгейского гос. ун-та. Сер. 5, Экономика. – 2010. – № 3. – С. 133–138.

169. Ілляшенко, С. М. Інноваційний менеджмент : підруч. / С. М. Ілляшенко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2010. – 334 с.

170. Тафеева, А. А. Методика оценки инновационно-

инвестиционной привлекательности предприятий / А. А. Тафеева // Экономические аспекты экономики. – 2010. – № 4 (156). – С. 64–72.

171. Ахмедов, Н. А. Формирование системы оценки эффективности реализации инновационной стратегии и инвестиционной политики промышленных предприятий / Н. А. Ахмедов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2011. – № 4. – С. 81–85.

172. Карачаровский, В. В. Деловая и инновационная активность в российской Экономике / В. В. Карачаровский // Общество и экономика. – 2010. – № 12. – С. 13–33.

173. Буднікова, Ю. В. Інвестиційна привабливість підприємства та фактори впливу на неї [Електронний ресурс] / Ю. В. Буднікова. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/inek/2011\\_4/194.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2011_4/194.pdf).

174. Хобта, В. М. Формування та підвищення інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання / В. М. Хобта, А. В. Мешков // Наукові праці ДонНТУ. Сер. : Економічна. – 2009. – Вип. 36-1. – С. 118–125.

175. Ефремова, Т. Ф. Новый словарь русского языка: Толково-словообразовательный : в 2 т. / Т. Ф. Ефремова. – М. : Русский язык, 2008 – Т. 1 : А–О. – 1213 с.

176. Ожегов, С. И. Словарь русского языка: ок. 57000 слов / С. И. Ожегов ; под ред. чл.-кор. АН СССР Н. Ю. Шведовой. – 20-е изд., стер. – М. : Русский язык, 2007. – 750 с.

177. Прохоров, А. М. Большой энциклопедический словарь / А. М. Прохоров. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Норинт, 2010. – 1456 с.

178. Абрамов, Н. Словарь русских синонимов и сходных по смыслу выражений: ок 5 000 синонимических рядов, более 20 000 синонимов / Н. Абрамов. – 7-е изд., стер. – М. : Русские словари, 1999. – 431 с.

179. Даль, В. И. Толковый словарь живого великорусского языка : в 4 т. / В. И. Даль. – М. : Олма-Пресс, 2005 – Т. 3 : П–Р. – 574 с.

180. Толковый словарь русского языка : в 4 т. / под ред. Д. Н. Ушакова. – М. : Русские словари, 2005 – Т. 3 : П–Р. – 714 с.

181. Даулинг, Г. Репутация фирмы: создание, управление и оценка эффективности / Г. Даулинг ; пер. с англ. – М. : Консалтинговая группа «ИМИДЖ-Контакт» : ИНФРА-М, 2003. – 368 с.

182. Aqueveque, C. Marketing and Market Development. Signaling Corporate Values: Consumers' Suspicious Minds / C. Aqueveque // Corporate Governance. – 2005. – № 5 (3). – P. 70–81.

183. Горин, С. В. Деловая репутация организации / С. В. Горин. – Ростов н/Д. : Феникс, 2006. – 256 с.

184. Elkington, J. Cannibals with Forks : the Triple Bottom Line of 21st Century Business / J. Elkington. – Chichester : Capstone Publishing, 2007. – 243 p.

185. Forbrun, C. What's in a Name? Reputation Building and Corporate



Strategy / C. Forbrun, M. Shanley // The Academy of Management. – 2004. – Vol. 33. – P. 93–105.

186. Sveiby, K. E. The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge – Based Assets / K. E. Sveiby. – San Francisco : Berrett-Koehler Publishers Inc., 2007. – 369 p.

187. Smith, G. V. Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets / G. V. Smith, R. L. Parr. –3rd ed. – Hoboken, New Jersey : John Willey & Sons, Inc., 2005. – 638 p.

188. Levitt, T. Industrial Purchasing Behaviour: A Study of Communication Effects / T. Levitt. – Boston, MA : Harvard Business School, 2005. – 240 p.

189. Mailath, G. J. Repeated Games and Reputations. Long Run Relationships / G. J. Mailath. – UK : Oxford University Press, 2006. – 645 p.

190. McGuire, J. B. Perceptions of Firm Quality: A Cause or Result of Firm Performance / J. B. McGuire, T. Schneeweis, B. Branch // Journal of Management. – 2007. – № 3. – P. 167–180.

191. Адизес, И. Идеальный руководитель: Почему им нельзя стать и что из этого следует / И. Адизес. – М. : Альпина Паблишер, 2014. – 457 с.

192. Дамодаран, А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов / А. Дамодаран. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2014. – 756 с.

193. Ширма, В. В. Организация инновационного обеспечения функционирования сельскохозяйственных предприятий / В. В. Ширма // Экономика и управление АПК. – 2013. – Вып.10. – С. 195–199.

194. Управление инновациями : учеб. пособие / А. И. Гуторов [и др.]. –2-е изд., доп. – Х. : Диска плюс, 2016. – 266 с.

195. Крачок, Л. И. Новейшие технологии в сельском хозяйстве: проблемы и перспективы внедрения / Л. И. Крачок // Устойчивое развитие экономики. – 2013.– № 3. – С. 224–231.

196. Фещенко, А. Н. Анализ инновационного потенциала предприятий АПК [Электронный ресурс] / А. Н. Фещенко, М. П. Ратушная // Международный научный журнал. – Режим доступа : <http://www.inter-nauka.com/uploads/public/14303315542234.pdf>.

197. Инновационная деятельность в агропромышленном комплексе России : коллективная моногр. / И. Г. Ушачев, Е. С. Оглоблин, И. С. Санду, А. И. Трубилин. – М. : Экономика и информатика, 2006. – 374 с.

198. Трибель, С. А. Генетически модифицированные организмы / С. А. Трибель, А. А. Стригун, Т. В. Топчий // Семеноводство. – 2012. – № 3. – С. 13–21.

199. Российская Федерация. Законы. О научной, научно-технической и инновационной деятельности в Российской Федерации

[Электронный ресурс] : федер. закон. – Режим доступа : [https://www.sbras.ru/files/news/docs/proekt\\_nnovatsionnaya.pdf](https://www.sbras.ru/files/news/docs/proekt_nnovatsionnaya.pdf).

200. Концептуальные основы создания Агротехнополиса высоко-технологичного обеспечения инновационного развития АПК [Электронный ресурс] / Научно-методический и координационный центр по научным проблемам развития АПК. – Режим доступа : <http://naas.gov.ua/>.

201. Татибер, И. Strip-till – решение проблемы?! / И. Татибер // Практическое пособие агрария. – 2012. – № 3 (44). – С. 94–96.

202. Целикова, Л. В. Проблемные аспекты в оценке конкурентоспособности организации сферы услуг / Л. В. Целикова // Потребительская кооперация. – 2010. – № 2 (29). – С. 22–29.

203. Сыцко, В. Е. Исследование изменения структуры различных видов полиакрилонитрильных волокон в зависимости от состава и технологических взаимодействий / В. Е. Сыцко // Деп. ВИНТИ. – 1991. – № 0055696.

204. Lange, W. Beclimann Kunststoffe / W. Lange. – 1993. – Bd. 53, № 11. – P. 843–844.

205. Перепелкин, К. Е. Структура и свойства волокон / К. Е. Перепелкин. – М. : Химия, 1985. – 207 с.

206. Сыцко, В. Е. Новые модакриловые волокна для производства искусственного трикотажного меха / В. Е. Сыцко // Тематический сб. науч. тр. экон. акад. им. Оскара Ланге во Вроцлаве. – 1990. – № 528. – С. 67–70.

207. Sytsko, V. E. Methods of Forecasting the Quality and Competitiveness in Nonfoods / V. E. Sytsko // 16th GWT symposium. – Suwon, Korea, 2008. – P. 617–620.

208. Управление качеством : учеб.-метод. пособие / В. Е. Сыцко [и др.]. – Минск : Высшая школа, 2008. – 192 с.

209. Сыцко, В. Е. К вопросу оценки качества искусственного трикотажного меха с вложением модифицированных полиакрилонитрильных волокон / В. Е. Сыцко, К. И. Локтева, Л. В. Целикова // Новое в технике и технологии текстильной и легкой промышленности : материалы Междунар. науч. конф. (Витебск, нояб. 2009 г.). В 2 ч. Ч. 1. – Витебск : УО ВГТУ, 2009. – С. 166–168.

210. Князь, О. В. Оцінювання та регулювання інноваційного розвитку машинобудівних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / О. В. Князь / Нац. ун-т «Львівська політехніка». – Л., 2008. – 33 с.

211. Бубенко, П. Т. Конспект лекцій з курсу «Інноваційний розвиток підприємства»(для студентів денної та заочної форм навчання освітнього рівня магістр спеціальностей 051 – Економіка. Економіка підприємства і 071 – Облік і оподаткування. Облік і аудит) / П. Т. Бубенко,

М. С. Владимирова. – Х. : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2016. – 138 с.

212. Менюк, Ю. В. Формування стратегії інноваційного розвитку підприємства / Ю. В. Менюк, В. Ю. Саєнко // Сучасні проблеми економіки: нові погляди науковців : матеріали всеукр. наук.-практ. конф. (Дніпропетровськ, 24–25 лют. 2012 р.). – Дніпропетровськ : НО «Перспектива», 2012. – Ч. 1. – С. 100–105.

213. Босак, В. І. Формування методичних підходів щодо оцінювання та аналізування рівня інноваційного розвитку підприємства / В. І. Босак // Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доп. міжнар. наук.-практ. конф. – Львів : Львівська політехніка, 2011. – С. 199–200.

214. Гришко, В. А. Формування та оцінювання інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств / В. А. Гришко, О. Я. Колещук, Н. І. Крет // Проблеми економіки і управління. – 2009. – № 640. – С. 47–55.

215. Твисс, Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс ; пер. с англ. И. И. Елисеевой. – М. : Экономика, 1989. – 217 с.

216. Шульгіна, Л. М. Інноваційний розвиток підприємств: формування стратегій : моногр. / Л. М. Шульгіна, В. В. Юхименко / Нац. техн. ун-т України «КПІ». – К. : Uninvest PrePress, 2015. – 212 с.

217. Чорноус, О. И. Разработка индикаторов экономической безопасности для автомобильного и железнодорожного транспорта региона / О. И. Чорноус, И. И. Везелев // Современные тенденции развития и перспективы внедрения инновационных технологий в машиностроении, образовании и экономике. – Азов : ДГТУ, 2017. – Т. 3. – С. 123–130.

218. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М. : Дело, 1994. – 627 с.

219. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономики / К. Маркс. – М. : Политиздат, 1960. – 907 с.

220. Маршалл, А. Принципы экономической науки. В 3 т. Т. 1 [Электронный ресурс] / А. Маршалл. – Режим доступа : <http://www.library.fa.ru/files/Marshall.pdf>.

221. Сэй, Ж.-Б. Трактат по политической экономии : Экономические софизмы. Экономические гармонии / Ж.-Б. Сэй, Фредерик Бастиа. – М. : Дело, 2000. – 232 с.

222. McCulloch, J. R. The Principles of Political Economy [Электронный ресурс] / J. R. McCulloch. – London : Alex Murray & Son, 1870. – Режим доступа : [http://bestbook.ru/userfiles/books/pdf/Pages%20from%20Odegov\\_T1-2.pdf](http://bestbook.ru/userfiles/books/pdf/Pages%20from%20Odegov_T1-2.pdf).

223. Акопян, А. С. Эргодинамическая модель человека и человеческий капитал: Общественные науки и современность / А. С. Акопян, В. В. Бушуев, В. С. Голубев. – М. : ИНФРА, 2012. – 341 с.

224. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Электронный ресурс] / А. Смит // Institutional Repository National

Mining University of Ukraine. – Режим доступа : <http://ir.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/70320/e6586e522c5a3fb3904b8f70ac939826.pdf?sequence=1> .

225. Кондаурова, И. А. О возможности оценки конкурентоспособности предприятия с помощью метода главных компонент / И. А. Кондаурова, Д. О. Толкачев // Вестник экономической интеграции. – 2015. – № 1–2. – С. 50–56.

226. Конкурентоспроможність робочої сили в системі соціально-трудових відносин : моногр. / Д. П. Богиня [та ін.] / НАН України, Ін-т економіки. – К. : Знання-Прес, 2003. – 213 с.

227. Кондаурова, И. А. Развитие теории человеческого капитала в контексте формирования экономики знаний / И. А. Кондаурова // Балтийский экономический журнал. – 2016, июнь. – № 1 (15). – С. 69–73.

228. Кондаурова, И. А. Идентификация проблем формирования и использования человеческого капитала в контексте инновационного развития / И. А. Кондаурова, А. М. Кузнецова // Друкеровский вестник. – 2016. – № 3. – С. 108–121.

229. Becker, G. S. Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education / G. S. Becker / National Bureau of Economic Research. – New York ; London : Columbia University Press, 1964. – 187 p.

230. Soubbotina, Tatyana P. Beyond Economic Growth: An Introduction to Sustainable Development / Tatyana P. Soubbotina. – Washington, D. C. : World Bank, 2004. – 280 p.

231. Грішнова, О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підруч. / О. А. Грішнова. – К. : Знання, 2011. – 390 с.

232. Холявко, Н. И. Тенденции развития системы высшего образования Украины / Н. И. Холявко, М. А. Мостовая, Т. Л. Шестаковская // Економічний часопис – XXI. Економіка та управління національним господарством. – 2014. – № 3–4 (2). – С. 23–26.

233. Терованесов, М. Р. Фінансово-економічна модель вищої освіти / М. Р. Терованесов // Науковий вісник Херсонського держ. ун-ту. Сер. : Економічні науки. – 2014. – Вип. 8, Ч. 2. – С. 198–202.

234. Анализ эффективности управления в высшем образовании [Электронный ресурс] : материалы инновационного проекта развития образования Национального фонда подготовки кадров. – Режим доступа : [http://www.oecdcentre.hse.ru/ot\\_public.html](http://www.oecdcentre.hse.ru/ot_public.html) .

235. Ваганова, А. С. Экономика и современный менеджмент: теория и практика / А. С. Ваганова // Экономика и современный менеджмент : теория и практика : сб. ст. по материалам XXXII Междунар. науч.-практ. конф. (Новосибирск, 4 дек. 2013 г.). – Новосибирск : СибАК, 2013. – № 12 (32). – С. 136–141.

236. Тарский, Ю. И. Методология моделирования в контексте исследования образовательных систем / Ю. И. Тарский // Моделирование социально-педагогических систем : материалы Региональной науч.-практ. конф. (Пермь, 16–17 сент. 2004 г.). – Пермь : Пермский гос. пед. ун-т, 2004. – С. 24–29.

237. Кулюкина, Т. Н. Модели управления качеством в системе образования / Т. Н. Кулюкина // Вопросы современной науки и практики. – 2008. – Т. 1, № 4 (14). – С. 109–114.

238. Федосова, И. В. Высшее инженерно-техническое образование в Украине: от прошлого к современности / И. В. Федосова // Азимут научных исследований: педагогика и психология. – 2012. – № 1. – С. 70–73.

239. Ивлев, А. Организация и стимулирование труда: зарубежный опыт / А. Ивлев, Ю. Гарайбех // Человек и труд. – 2003. – № 12. – С. 61–64.

240. Матрусова, Т. Изучение в России японского опыта управления трудом / Т. Матрусова // Труд за рубежом. – 2005. – № 1. – С. 112–134.

241. Матрусова, Т. Трудовая мотивация в условиях социально-экономического кризиса: Япония / Т. Матрусова // Труд за рубежом. – 2005. – № 2. – С. 26–43.

242. Колот, А. Зарубіжний досвід матеріального стимулювання персоналу / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 1998. – № 1. – С. 16–21.

243. Дряхлов, Н. Системы мотивации персонала в Западной Европе и США [Электронный ресурс] / Н. Дряхлов, Е. Куприянов. – Режим доступа : [http://www.cfin.ru/management/people/motivation\\_sys.shtml](http://www.cfin.ru/management/people/motivation_sys.shtml) .

244. Шмидт, В. Организация обучения на производстве в развитых странах Запада / В. Шмидт // Труд за рубежом. – 2005. – № 3. – С. 76–89.

245. Как мотивировать нестандартно [Электронный ресурс] / Step by step. – Режим доступа : <http://www.s-b-s.su/career/articles/malyjj-biznes/upravlenie-personalom/motivirovat-nestandardno/> .

246. Космина, Ю. М. Інституційні аспекти управління поведінкою персоналу підприємства / Ю. М. Космина, Г. М. Захарчин, // Вісник Миколаївського нац. ун-ту. Сер. : Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 4. – С. 142–146.

247. Доронін, А. В. Поведінка персоналу виробничої організації. Оцінка, управління, розвиток : моногр. / А. В. Доронін. – Х. : ВД ІНЖЕК, 2008. – 320 с.

248. Космина, Ю. М. Роль організаційної культури на різних етапах життєвого циклу підприємства / Ю. М. Космина // Вісник Одеського нац. ун-ту ім. Мечникова. Сер. : Економіка. – 2014. – Т. 19, Вип. 1. – С. 175–177.

249. Базаров, Т. Ю. Управление персоналом. Практикум : учеб. пособие / Т. Ю. Базаров. – М. : ЮНИТИ, 2014. – 239 с.

250. Каштанова, Е. В. Управление персоналом: теория и практика. Управление деловой карьерой, служебно-профессиональным продвижением и кадровым резервом : учеб.-практ. пособие / Е. В. Каштанова. – М. : Проспект, 2013. – 64 с.
251. Ивченко, И. Ю. Экономические риски : учеб. пособие / И. Ю. Ивченко. – К. : Центр обучения, 2004. – 304 с.
252. Ильяшенко, С. М. Экономический риск : учеб. пособие / С. М. Ильяшенко. – К. : Центр обучения, 2004. – 220 с.
253. Клейнер, Г. Б. Предприятия в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Г. Б. Клейнер, С. Л. Тамбовцев, Г. М. Качалов. – М. : Экономика, 1997. – 288 с.
254. Корнийчук, Н. Т. Риск и надежность. Экономико-стохастические методы и алгоритмы оптимизации систем / Н. Т. Корнийчук, И. Д. Совтус. – К. : Либра, 2000. – 210 с.
255. Рогачев, А. Ю. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / А. Ю. Рогачев // Экономика регионов. – 2007. – № 2. – С. 187–191.
256. Столярова, А. С. Проблемы и перспективы развития аутстаффинга в современных экономических условиях / А. С. Столярова, Е. Ю. Руднева // Современные тенденции развития и перспективы внедрения инновационных технологий в машиностроении, образовании и экономике : материалы III Междунар. науч.-практ. конф. – Азов : ООО «АзовПечать», 2017. – С. 219–221.
257. Одегов, Ю. Г. Производительность труда в системе управления персоналом / Ю. Г. Одегов, Г. Г. Руденко // Социально-трудовые отношения и процессы. – 2003. – С. 46–53.
258. Костин, Л. А. Достойный труд – не привилегия для избранных, а настоятельная необходимость для каждого занятого / Л. А. Костин // Человек и труд. – 2007. – № 4. – С. 12–17.
259. Попова, И. А. Организационно-экономический механизм управления производительностью труда персонала предприятий / И. А. Попова // Экономика промышленности. – 2006. – № 1. – С. 144–147.
260. Гришнова, О. А. Экономика труда и социально-трудовые отношения : учеб. пособие / О. А. Гришнова. – М. : Знание, 2004. – 535 с.
261. Баксалова, О. М. Мотивація робітників на основі вдосконалення тарифної системи оплати праці (на прикладі підприємств машинобудування) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / О. М. Баксалова. – Хмельницький, 2009. – 23 с.
262. Гончаренко, А. Грейдируванна шкала / А. Гончаренко // Бизнес. – 2005. – № 49 – С. 55–56.
263. Бучкова, Ю. А. Изучение зарубежного опыта как основа повышения эффективности организации оплаты труда отечественных предприятий / Ю. А. Бучкова // Актуальные проблемы гуманитарных и естествен-

ных наук. – 2015. – № 11–3. – С. 41–43.

264. Боднарук, О. В. Організація оплати праці в Україні в ринкових умовах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.07 / О. В. Боднарук. – Донецьк, 2010. – 20 с.

265. Кучеров, А. В. Концепция «зеленой» экономики: основные положения и перспективы развития / А. В. Кучеров, О. В. Шибилева // Молодой ученый. – 2014. – № 4. – С. 561–563.

266. Бондаренко, Ю. В. Внедрение Гринбанкинга, как необходимый социальный аспект Российской банковской системы / Ю. В. Бондаренко // Инновационные технологии в машиностроении, образовании и экономике. – 2018. – № 1 (7). – С. 384–388.

267. Чичуленков, Д. А. Феномен этического банковского дела и его перспективы в России / Д. А. Чичуленков // Современные корпоративные стратегии и технологии в России : сб. науч. ст. – 2017. – С. 173–181.

268. Столбовская, Н. Н. Проблемы развития гринбанкинга в России и за рубежом / Н. Н. Столбовская, В. Ю. Кошева // Инновационные технологии в машиностроении, образовании и экономике. – 2018. – № 1 (7). – С. 394–398.

269. Миракилова, Н. Т. «Зеленый» Банкинг – новый вектор развития банковских услуг / Н. Т. Миракилова, А. В. Рахимова // Кишоварз. – 2014. – Т. 3. – С. 64–66.

270. Высоков, В. В. Трансформационный банкинг : науч.-практ. пособие / В. В. Высоков. – Ростов н/Д. : Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2014. – С. 91–135.

271. Rudneva, L. N. General Tendencies in Modern Economy: Sustainable Development and Green Economy / L. N. Rudneva, I. G. Pchelintseva, M. A. Guryeva // Journal of Environmental Management and Tourism. – 2016. – Т. 7, № 2 (14). – С. 233–240.

272. Столбовская, Н. Н. Современные тенденции развития гринбанкинга в России / Н. Н. Столбовская, В. А. Максименко, Д. И. Кулакова // Инновационные технологии в машиностроении, образовании и экономике. – 2018. – № 1 (7). – С. 500–505.

273. Масленченков, Ю. С. Технология и организация работы банка: Теория и практика / Ю. С. Масленченков. – М. : ДеКА, 1998. – 432 с.

274. Банковское дело : учеб. / О.И. Лаврушин [и др.] ; под ред. заслуженного деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О. И. Лаврушина. – 8-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2009. – 768 с.

275. Банковский менеджмент : учеб. / под ред. Е. Ф. Жукова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 303 с.

276. Уткин, Э. А. Банковский маркетинг / Э. А. Уткин. – 2-е изд. – М. : ИНФРА-М, 1995. – 304 с.

277. Балабанов, И. Т. Банки и банковское дело / И. Т. Балабанов. –

СПб. : Питер, 2005. – 304 с.

278. Горбунова, А. Ю. Маркетинг услуг / А. Ю. Горбунова. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 302 с.

279. Корнилова, Е. Ю. Новый банковский продукт: понятие, виды, классификация / Е. Ю. Корнилова // Креативная экономика. – 2013. – Т. 7, № 8. – С. 97–108.

280. Глебов, А. А. О продуктовой политике коммерческого банка / А. А. Глебов // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2017. – № 5. – С. 76–78.

281. Банковский маркетинг : учеб. / под ред. д-ра экон. наук, проф. Ю. А. Ровенского, д-ра экон. наук, проф. Н. Н. Наточеевой. – М. : Проспект, – 2016. – 271 с.

282. Макарова, Г. Л. Система банковского маркетинга : учеб. пособие для ВУЗов / Г. Л. Макарова / ВЗФЭИ. – М. : Финстатинформ, 1997. – 110 с.

283. Жуков, С. А. Маркетинг в банке. Опорный конспект / С. А. Жуков. – К. : Кондор. – 2008. – 182 с.

284. Аналіз банківської діяльності : підруч. / А. М. Герасимович [та ін.] ; за ред. А. М. Герасимовича. – Вид. 2-ге, без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 600 с.

285. Андрейников, А. В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике / А. В. Андрейников, О. Н. Андрейникова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 363 с.

286. Бланк, И. А. Инвестиционный менеджмент : учеб. курс для вузов / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2001. – 448 с.

287. Инвестиции : учеб. / А. Ю. Андрианов [и др.] ; отв. ред. В. В. Ковалев [и др.]. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Проспект, 2008. – 584 с.

288. Хобта, В. М. Управление инвестициями: механизм, принципы, методы / В. М. Хобта ; науч. ред. А. И. Амоша / НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 1996. – 219 с.

289. Калугин, В. А. Решение проблемы многокритериальности при оценке альтернатив / В. А. Калугин // Экономика строительства. – 2004. – № 1. – С. 7–11.

290. Федюкин, В. К. Методы оценки и управления качеством промышленной продукции : учеб. / В. К. Федюкин, В. Д. Дурнев, В. Г. Лебедев. – М. : Филин, 2001. – 328 с.

291. Саати, Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати. – М. : Радио и связь, 1989. – 316 с.

292. Шарп, У. Ф. Инвестиции : учеб. для вузов / У. Ф. Шарп, Г. Д. Александер, Д. В. Бэйли ; пер. с англ. А. Н. Буренина, А. А. Васина. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 1028 с.



293. Ногин, В. Д. Упрощенный вариант метода анализа иерархий на основе нелинейной свертки критериев / В. Д. Ногин // Журнал вычислительной математики и математической физики. – 2004. – Т. 44, № 7. – С. 1263–1272.

294. Our Common Future : Report of the World Commission on Environment and Development [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.un-documents.net/ocf-02.htm#I> .

295. RobecoSAM Corporate Sustainability Assessment Methodology : официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.robecosam.com](http://www.robecosam.com) .

296. CDP (Carbon Disclosure Project) : официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cdp.net/en> .

297. Vigeo Eiris : официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vigeo-eiris.com/?lang=en> .

298. STOXX : официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.stoxx.com/index-details?symbol= SXWESGP> .

299. Дюк, В. Математические модели. Методы, основанные на критерии автоинформативности системы признаков / В. Дюк [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://psyfactor.org/lib/dyuk2.htm> .

300. Factor Analysis. Communalities [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://sites.stat.psu.edu/~ajw13/stat505/fa06/17\\_factor/07\\_factor\\_commun.htm](http://sites.stat.psu.edu/~ajw13/stat505/fa06/17_factor/07_factor_commun.htm) .

301. Хейвуд, Дж. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж. Б. Хейвуд ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2004. – 176 с.

302. Бравар, Ж-Л. Эффективный аутсорсинг: понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений / Ж-Л. Бравар, Р. Морган ; пер. с англ. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. – 288 с.

303. Аникин, Б. А. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций / Б. А. Аникин. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 239 с.

304. Хлебников, Д. Матрица аутсорсинга [Электронный ресурс] / Д. Хлебников. – Режим доступа : [www.strategy.com.ua](http://www.strategy.com.ua) .

305. Ермошина, Е. Л. Аутсорсинг [Электронный ресурс] / Е. Л. Ермошина. – Режим доступа : <http://www.audit-it.ru/articles/account/assets/a13/42117.html> .

306. Аутсорсинг как инструмент повышения эффективности антикризисного управления / О . В. Манойленко // Вестник Междунар. Славянского ун-та. Сер. : Экон. науки. – 2006. – Т. 9, № 1. – С. 8–12.

307. Заводовская, И. И. Предпосылки и перспективы развития со-

временного бизнеса на основе аутсорсинга [Электронный ресурс] / И. И. Заводовская. – Режим доступа : [www.nbuu.gov.ua/Articles/KultNar/knp80/pdf/knp80\\_43-45.pdf](http://www.nbuu.gov.ua/Articles/KultNar/knp80/pdf/knp80_43-45.pdf) .

308. Бринь, П. В. Использование аутсорсинга как санационного мероприятия по уменьшению затрат на промышленном предприятии / П. В. Бринь // Науч. труд. ДонТУ. Сер. : Экономическая. – Донецк : ДонТУ, 2008. – Вып. 33-1. – С. 119–124.

309. Материалы Государственного департамента по вопросам связи и информатизации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.stc.gov.ua> .

310. Гаевая, Ю. Бизнес «на вынос» / Ю. Гаевая // Власть денег. – 2008. – № 49. – С. 48–50.

311. Филина, Ф. Н. Аутсорсинг бизнес-процессов. Проблемы и решения / Ф. Н. Филина. – М. : Гроссмедиа, 2008. – 208 с.

312. Прохоренко, О. В. Организационно-правовая природа аутсорсинга / О. В. Прохоренко // Вестник ХНТУСГ. Сер. : Экон. науки. – 2009. – Т. 9, Вып. 91, № 1. – С. 110–116.

313. Оценка состояния рынка в 2016–2017 годах [Электронный ресурс] / TAdviser ИТ-услуги. – Режим доступа : <http://www.tadviser.ru/index.php> .

**Мельникова** Елена Павловна  
**Чорноус** Оксана Ивановна  
**Лепа** Роман Николаевич  
**Лукьянченко** Наталья Дмитриевна  
**Половян** Алексей Владимирович  
**Сыцко** Валентина Ефимовна  
**Терованесов** Михаил Румельевич  
**Тисунова** Виктория Николаевна  
**Бородина** Оксана Анатольевна  
**Гайдай** Ирина Юрьевна  
**Глызина** Мария Павловна  
**Гогитидзе** Мери Вахтангиевна  
**Гриневская** Светлана Николаевна  
**Заглада** Роман Юрьевич  
**Заричанская** Евгения Викторовна  
**Иванова** Елена Анатольевна  
**Иванова** Ирина Владимировна  
**Капыльцова** Виктория Владимировна  
**Кондаурова** Инна Александровна  
**Коробкин** Анатолий Зиновьевич  
**Курносова** Олеся Александровна  
**Мабиала** Жильберт  
**Пехтерева** Виктория Викторовна  
**Резник** Александр Анатольевич  
**Руднева** Елена Юрьевна

**Рязанцева** Наталья Александровна  
**Столбовская** Надежда Николаевна  
**Тарасова** Галина Николаевна  
**Целикова** Лариса Владимировна  
**Шабельникова** Евгения Андреевна  
**Щербакова** Екатерина Владимировна  
**Везелев** Игорь Игоревич  
**Гайдай** Роман Федорович  
**Дариенко** Оксана Леонидовна  
**Дорошко** Виталий Николаевич  
**Журба** Юлия Ивановна  
**Корнеев** Максим Евгеньевич  
**Кузнецова** Александра Мизехатовна  
**Синицына** Карина Игоревна  
**Бойко** Любовь Александровна  
**Возиянова** Виктория Александровна  
**Гострый** Максим Алексеевич  
**Коваленко** Татьяна Александровна  
**Коржова** Виктория Владимировна  
**Степанова** Карина Александровна  
**Столярова** Алина Сергеевна  
**Тукмакова** Дарья Геннадьевна  
**Турбаба** Марина Владимировна  
**Ульданов** Роман Рафаилович  
**Щербий** София Александровна

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

Монография  
(на русском языке)

Ответственная за выпуск: *Н. Ф. Курган*  
Корректор: *Т. В. Чубучная*  
Компьютерная верстка, редакционно-техническое  
оформление и дизайн обложки: *И. И. Везелев*

---

Подписано к печати 08.06.2018 г. Формат 60×84/16. Бумага офисная.  
Гарнитура «Times New». Печать – лазерная. Уч.-изд. л. 21,19. Усл. печ. л. 20,94.  
Заказ № 155. Тираж 300 экз.

Отпечатано в Автомобильно-дорожном институте  
ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет»  
84646, г. Горловка, ул. Кирова, 51.  
Тел.: +380(624) 55-82-08, e-mail: print-adi@adidonntu.ru