

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И
ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ»

СРЕДНЕРУССКИЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ - ФИЛИАЛ

**УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
СИСТЕМ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

Научная монография

Орел – 2021

УДК 338.242

ББК 65.050

У 67

*Рекомендовано к изданию ученым советом Среднерусского института
управления – филиала РАНХиГС*

Коллектив авторов: Авдеева И.Л., Адаменко А.А., Азарова Н.А. Бушуева М.А., Голикова Ю.Б., Голованова О.С., Головина Т.А., Долгова С.А., Кирьянов А.Е., Кулагина Н.А., Кулакова Л.И., Кыштымова Е.А., Лаврикова Н.И., Лытнева Н.А., Масюк Н.Н., Парахина Л.В., Полянин А.В., Праченко А.А., Родионов Д.Г., Сахарова С.М., Тарновский В.В., Третьякова Л.А., Трещевский Ю.И., Тычинская И.А., Хорольская Т.Е., Цысов А.С., Чмаро А.С.

Рецензенты:

Морковина С.С. – проректор по науке и инновациям ФГБОУ ВО «Воронежский государственный лесотехнический университет», доктор экономических наук, профессор

Проняева Л.И. - заведующий кафедрой «Экономика и экономическая безопасность» Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», доктор экономических наук, профессор

У 67 **Управление инновационной деятельностью экономических систем: теория и практика: Научная монография** / Под общ. редакцией проф. А.В. Полянина. – Орел: Издательство Среднерусского института а управления – филиала РАНХиГС, 2021. – 260 с.
ISBN 978-5-93179-688-8

Монография представляет собой научное исследование в области управления инновационной деятельностью экономических систем различного уровня.

Материалы монографии раскрывают направления совершенствования управления инновациями в деятельности предпринимательских структур, рекомендации по формированию инновационных программы и инфраструктуры устойчивого социально-экономического развития ресурсных регионов.

Издание предназначено для научных исследователей, преподавателей, аспирантов, магистрантов, студентов ВУЗов, практикующих менеджеров, экономистов и руководителей организаций и других заинтересованных лиц.

ББК 65.050.2

ISBN 978-5-93179-688-8

© Коллектив авторов, 2021

© Среднерусский институт управления –
филиал РАНХиГС, 2021

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|-----|
| Введение | 4 |
| Раздел 1. Полянин А.В., Кулакова Л.И. Стратегическое управление инновационными преобразованиями предпринимательской системы в регионе | 5 |
| Раздел 2. Авдеева И.Л., Парахина Л.В. Современные тенденции управления формированием цепочек добавленной стоимости в эпоху глобальных изменений | 22 |
| Раздел 3. Адаменко А.А., Хорольская Т.Е., Цысов А.С. Развитие инструментария управления рисками в бизнес-процессах металлургических предприятий | 40 |
| Раздел 4. Азарова Н.А. Обзор международного опыта оценки эффективности инноваций в странах и регионах | 65 |
| Раздел 5. Головина Т.А., Сахарова С.М. Управление индустриальными парками Арктической зоны: развитие в рамках государственных решений | 86 |
| Раздел 6. Долгова С.А., Голикова Ю.Б. Территориальное развитие региона в контексте стратегии социально-экономического роста | 98 |
| Раздел 7. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Развитие инновационных методов анализа в управлении собственным капиталом организаций в условиях цифровизации | 115 |
| Раздел 8. Кулагина Н.А., Родионов Д.Г., Чмаро А.С. Факторы и условия инновационного развития предпринимательских структур | 141 |
| Раздел 9. Лаврикова Н.И. Инновационные программы устойчивого социально-экономического развития ресурсных регионов | 166 |
| Раздел 10. Масюк Н.Н., Бушуева М.А., Кирьянов А.Е., Голованова О.С. Цифровые инструменты в стратегическом управлении человеческими ресурсами: чат-боты, дашборды и HRM-платформы | 181 |
| Раздел 11. Третьякова Л.А. Инновационные системы обеспечения устойчивого развития на основе биоэкономики | 203 |
| Раздел 12. Трещевский Ю.И., Праченко А.А. Теоретико-методологические подходы к трактовке содержания и функций инновационной инфраструктуры в развитии социально-экономических систем | 216 |
| Раздел 13. Тычинская И.А., Тарновский В.В. Стратегическое управление маркетинговой деятельностью предприятия | 231 |

ВВЕДЕНИЕ

Внимание к инновациям можно объяснить переходом к новому типу экономики, основанному на знаниях. Резко возрастает воздействие науки и техники на все стороны жизни человечества, меняется набор основных факторов экономического роста. Среди этих факторов наиболее важными становятся цифровые технологии и интеллектуальный капитал. Успешное осуществление инновационного сценария модернизации экономики станет способствовать росту ее конкурентоспособности и устойчивому развитию, создаст основу для долгосрочной макроэкономической стабильности.

Развитие социально-экономических систем на инновационном фундаменте неизбежно влечет за собой усиление горизонтальных взаимодействий между экономическими субъектами - государством, наукой и бизнесом. Вектор устойчивого развития социально-экономической системы обеспечивается интеграцией подсистем и отдельных связующих элементов тройной спирали таким образом, чтобы отбор инноваций и рынков осуществлялся на долгосрочную перспективу. Инновации становятся все более значимыми, поскольку заканчиваются сырьевые и иные ресурсы, необходимые для развития базовых отраслей промышленности, которые обеспечат реальный сектор экономики новыми материалами, оборудованием высокого качества, новыми средствами связи.

Представленные в монографии результаты исследования творческих научных коллективов и индивидуальных ученых отражают необходимость развития теоретических основ, совершенствования методологии управления инновационной деятельностью экономических систем, кадрового потенциала науки и образования, формирования конкурентоспособного сектора исследований и разработок, активизации инновационной деятельности бизнеса, обеспечения разумной открытости инновационной экономики и ее интеграции в мировую инновационную систему.

Раздел 1
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ
ПРЕОБРАЗОВАНИЯМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
СИСТЕМЫ В РЕГИОНЕ

Полянин А.В., д.э.н., профессор
ФГБОУ ВО «РАНХиГС» Среднерусский институт управления –
филиал, г. Орел

Кулакова Л.И., к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Всероссийская академия внешней торговли Министерства
экономического развития Российской Федерации», Дальневосточный
филиал, г. Петропавловск-Камчатский

Основы научного знания стратегического менеджмента формировались в бизнес-политике, или курса теории менеджмента, который в период 1955-1960 годов стал базовым курсом бизнес-школ, который завершал получение знаний по образовательным и научным программам экономики [5]. Преподаватели бизнес-политики были вынуждены систематически осмысливать действующие стратегии компаний, что в итоге стало причиной к формированию новой области научного знания - стратегический менеджмент [5].

С точки зрения общей теории управления социально-экономическими системами и процессами, стратегический менеджмент смещает фокус внимания с ресурсного обеспечения предпринимательской структуры.

Представители первой школы стратегического управления (американский исследователь Маршалл) опирались в своей деятельности на неоклассическую организацию, экстраполяцию и оптимизацию.

Эти стратегии носили предписывающий характер возникновения и первоначального развития долгосрочного управления для предпринимателя, хотя и вносили некоторую свободу в процесс управленческих действий в виде самостоятельного набора действий хозяйствующего лица.

Маршалл выделял основные три направления, по которым предприниматель мог формировать собственный механизм действий: конструирование, проектирование и моделирование – посредством этого было возможно в незначительной степени влиять на вызовы внешней среды без учета отраслевого фактора. Эта школа была востребована бизнес-сообществом с конца 1950 по начало 1970 годов.

Следующая школа (Кржижановский, Струмилин) опирались в своей работе на процессах ближнего стратегического планирования и

государственного директивного планирования социалистической экономики. Исходя из характера исследуемых процессов, стратегия носила также предписывающий характер, но имела свои особенности в виде выделения отраслей, как объектов планирования, так и введением относительной самостоятельности формализованного планирования благодаря высокой определенности внешней среды. Широкое использование достижений этой школы пришлось на период 1970 годов.

Третья научная школа (Chandler, Andrews) использовала в своей основе прогнозирование на основе экстраполяции и трендового анализа, а также планирование ресурсов внутренней среды организации, которое опирается на совокупность внешних факторов. Данная школа также носила предписывающий характер для создания стратегии, но основу своего исследования ставили не на процесс, а на содержание процесса планирования.

Новые школы опирались на практический опыт использования стратегического менеджмента в отдельных отраслях регионального развития для корректировки планирования [4]. В этом направлении применялся междисциплинарный подход для улучшения понимания действий предпринимателя в рамках какой-либо структуры производства.

Использовались знания когнитивной и поведенческой психологии для определения основных способностей и наиболее вероятного поведения, а также использования психологических методов научного познания. Использование инструментов стратегического менеджмента в целях регионального развития нашло отражение в создании стереотипной модели поведения предпринимателя конкретного района.

Это направление разработало следующие механизмы:

- организация оптимального распределения ресурсов;
- трендовое прогнозирование;
- меняющейся ценности ресурсов от экономической стадии и структуры производства;
- создание ресурсов с учетом условий внешней среды;
- управление стереотипными операциями и системой знаний.

Становление стратегического управления как самостоятельной отдельной отрасли научного знания прошло ряд этапов;

1. Бюджетирование и контроль. Эти функции управления были разработаны в начале развития системы управления. Многие методы остались только как история развития знания об управлении, но часть методов используется в настоящее время. Начальный этап предоставил для последующего развития идею об устойчивости развития организации и условной постоянности внутренних и внешних параметров в краткосрочном периоде. Изменения являются основой

опыта, начиная с нулевого периода развития организации и отрасли. В настоящее время функции используются для решения жестких проблем и противоречий планирования с высокой определенностью вопросов развития и нормированием ресурсов, строгой определенностью временных отрезков и методов. К началу 1970х годов возникла существенная проблема развития, связанная с неполным разрешением проблем долгосрочного управления в связи с существенным увеличением неопределённости внешней среды и необходимости использования более гибких методов.

2. Долгосрочное планирование. Используется для определения направленности развития экономических показателей, используя оперативную информацию и экстраполируя тенденции в будущем. Этап характеризовался в первую очередь направленностью в определении и решении задач экономического развития длительного периода с учетом изменений товарного и ресурсного рынка и фазой экономического цикла для организаций, находящихся на определенной стадии жизненного цикла и связанных между собой однородностью продукции или близостью осуществляемой деятельности. Этап долгосрочного планирования параллельно использовался наряду с бюджетированием и контролем с начала 50-х годов и в настоящее время заменён стратегическим планированием.

3. Стратегическое планирование. Метод начинает широко применяться с начала 1970 годов и по сравнению с долгосрочным планированием включал не только экономические параметры развития, но эколого-социальные, а также учитывал влияние внешней дальней среды для развития определенного вида предпринимательской деятельности. В стратегическом планировании среда принимает характер сложного социального явления, которое влияет на развитие организации, стремящегося к бесконечности по количеству факторов, которые оказывают воздействие на организацию. Неустойчивость социально-экономического развития является ведущей предпосылкой для использования и развития методологии стратегического планирования.

Также возрастает проблема компетентности разработчиков стратегических планов в связи с увеличением объемов и уровня сложности предоставляемой информации стратегического планирования. Важно определить минимальный уровень квалификации для каждой должности в аппарате планирования на всех ее этапах. Особую роль играет разделение труда управляющих работников как по этапам подготовки прогнозов и планов, так и по отраслево-территориальному признаку, связанному с отличиями развития отдельных территорий и особенностями производств. В отличие от

долгосрочного планирования, где вопрос решался специалистами с экономическим образованием, в этом подходе требуется дополнительное повышение квалификации в определенной отраслевой области анализа и регионалистике.

4. Стратегический менеджмент. Возникает немного позднее в середине 1970-х годов, нежели стратегическое планирование и включает не только планирование и контроль, но также вопросы организации и мотивации персонала в каждой группе однородных производств. В этом методе исследуется внешняя среда не как пространство ограничений, а поле возможностей разностороннего развития всех субъектов рынка. Развитие воспринимается как достижение определенного результата инновационными методами управления [1].

Значимость научного знания этих направлений для отраслевого развития региональной системы предпринимательства достаточно различно. Ряд из них достаточно эффективно применяются в отраслях со сложившейся структурой, так называемых отраслях длительного использования технологического уклада школы с высокой определенности. Направление с регулированием уровня неопределенности эффективно применяется в основных и инновационных отраслях для определения наиболее оптимальных путей развития с учетом высокого колебания рисков. Третье направление с высокой неопределенностью среды связано с отраслями социального значения (образование, здравоохранение и культура), а также структурно-депрессивными отраслями. Основополагающее значение обладает область применения научного знания каждой школы и поэтому ранжирование не является уместным в построении иерархии школ. Для современного регионального развития имеет определяющий характер экономическая ситуация и развитие отраслевой структуры [2].

Проблема эффективного управления на долгосрочный период появилась значительно раньше нежели была решена парадигма эффективного стратегического менеджмента [3]. Классическая школа менеджмента совершала первые попытки поиска пути эффективного управления однотипными производственными структурами, выявления основных идей и правил использования теорий. Решение проблемы заключалось в развитии знаний об управлении в области обеспечения инструментов исследования, что было недоступно для развития научного знания конца 19 века. Предпосылками являлись открытия таких школ менеджмента: школа человеческих отношений, психологическая школа и научной организации труда – в области подходов к функции планирования.

В научных трудах японских ученых Аоки М. и Есикава Х., проводились исследования по созданию национальной финансово-хозяйственной независимой системы, защищенной от влияния третьих стран, применению важного фактора структурных изменений для резкого роста экономики страны за счет новых технологий и формированию новой системы основных производственных фондов страны. Для описания экономической ситуации в Японии некоторые исследователи используют понятие технологический скачок – массовое переоснащения предприятий новым оборудованием, внедрение новых технологий.

Также в явлении отраслевых преобразований нет плавного перехода между технологическими укладами, а наблюдается резкое обновление технологической базы производства по всей совокупности операций в процессе выпуска продукции для усиления ее конкурентоспособности.

В Северной Америке (США и Канада), согласно мнениям Джонсона Х. Г. и Аллена Р. К., цель долгосрочной политики структурных изменений в области экономики, могла бы состоять в упрочнении и расширении международных позиций американских и канадских регионов в мировой экономике.

Преобразование требовало концентрации экономических ресурсов в стратегических мировых отраслях, стимулирование ускоренного нелинейного развития наиважнейших отраслей (в том числе технологий производства и сервиса, и результатов труда) имеющих геостратегическую важность для сохранения на рынке гегемонии американского капитала. Североамериканские структурные технологические изменения имеют расположение в приоритетных отраслях с высокими емкостями инноваций и высококвалифицированного труда в течение 7-8 лет.

Политика в области развития производственных мощностей не имеет публично-правового оформления в виде определенных специализированных нормативно-правовых актов. Реализация мер по проведению экономических преобразований осуществляется в органах, которые занимаются этим направлением при помощи государственного регулирования в целом (сектором или отраслью). Основными инструментами для управления отраслевыми изменениями являются: государственное финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, федеральная контрактная система, федеральные программы развития, амортизационная политика с приоритетом повышенных коэффициентов амортизации. В текущий момент американские участники рынка осознают потребность определения концептуальных основ развития экономики США и

Канады, и использования относительных преимуществ данного региона в экономическом развитии.

В области развития концепции структурных изменений в развитии региональной системы предпринимательства важен опыт стран Европейского союза, согласно утверждения Брокара М., где принят и используется многоуровневый подход в области развития оптимальной экономической структуры, в том числе использующий взаимосвязанные и взаимозависимые блоки: общеэкономический (общесоюзный), отраслевой, технологический, районный и межнациональный. То есть тематическое регулирование единичных отраслей прямо взаимосвязано с общесоюзными неселекционными методами увеличения привлечения средств инвесторов и создания, и модернизации наукоемких секторов вне зависимости от уровня экономического развития отдельной страны и регионального выравнивания экономических показателей. Также для обеспечения единых условий развития регионов страны согласуют и утверждают в Евросовете единую налоговую политику в области налога на прибыль и доходы, а также уровень налоговых льгот для каждого региона и отрасли.

Исходя из этого, желательно рассмотреть национальные стратегические направления совершенствования технологической базы экономики.

Последние сорок лет в развитых странах начала осознаваться проблема структурной перестройки региональной и отраслевой экономики, на основе концепций нового производства – ресурсосберегающих технологий для создания возможности сохранения конкурентоспособности народнохозяйственного комплекса этих стран. Причиной явился структурный кризис вследствие морального износа производственной базы западноевропейского региона и повышения цен на топливные ресурсы вследствие политического кризиса. В этот момент стало ясно что ресурсоемкие технологии стали нецелесообразны для развития региона и решение проблемы энергетических мощностей использовались уже интенсивные методы преобразования сырья (например, безотходное производство) и искусственной активизации массового спроса на ресурсосберегающие технологии. Эти меры позволили несколько снизить издержки производства в регионах, и кардинальным образом изменили региональное развитие структуры экономики. Регулирование западноевропейских государств обеспечило согласованную регламентацию процессов структурной перестройки с учетом интересов каждого региона.

Согласно мнениям Есикава Х., Охтакэ Ф.К., к началу энергетического кризиса в США и Японии был завершён процесс в

области сокращения роста ресурсоемкого сектора отраслей, который перешел в наукоемкую продукцию и предметы конечного потребления. Западная Европа начала этот процесс лишь в начале 1980 годов.

В области развития структурных изменений в экономике в части развитых стран выходили дополнительные требования к развитию государственной политики в этой области. Была осознана необходимость сокращения структурно-депрессивных производств, как не оптимально потребляющих ресурсные мощности. Для целей развития европейской экономики требовались дополнительные определенные ресурсы: ресурсно-сырьевая база, энергетические мощности нового типа, площадки для расположения производств и квалифицированная рабочая сила. Те отрасли и предприятия, от которых изымались ресурсы, обладали определёнными характеристиками затяжного хозяйственного кризиса технологического уклада. Использовались пути ликвидации производств или значительного свертывания, если эта отрасль несла важный характер от недружественных влияний политики третьих стран.

В требования структурных изменений также входит проблема инноватики, то есть производства качественно новой и перспективной техники и разработка перспективных технологий. В экономике развитых стран шли два взаимозависимых процесса с одной стороны - ликвидация морально устаревшей техники, а с другой – прямо противоположный процесс, установка новаторских технологий и внедрение перспективной и модернизируемой техники, что стало экономическим базисом для скорейшего увеличения качественного прироста наукоемких производств. Хотя в процессе перестройки мощностей был избыток товаров, но значительная часть потребителей по стереотипу покупала прежние товары и продукцию.

Проводя структурную перестройку важно выделить приоритеты страны в области преобразования структуры отраслей и регионов. Проведение таких крупномасштабных социальных мероприятий требует неординарного подхода к ранжированию отраслей и предприятий внутри народного хозяйства.

Согласно мнению Эрхарда, Л., на основе опыта полученного в результате развития структурных изменений в развитых странах можно применить следующее ранжирование:

- базовые отрасли промышленности, структурообразующие и определяющие национальный суверенитет страны;
- отрасли будущего, создающие основу экономического роста и его тренд в региональной экономике;

- подотрасли, виды предприятий и производств, которые нужно перепрофилировать или ликвидировать (структурно депрессивные объекты).

К отраслям стратегического развития относятся базовые отрасли с ресурсами инновационных инвестиций. В мировом рынке приоритет в области распределения ресурсов у отраслей машиностроения, которые считаются лидерами инновационного развития. Также в Европе рассматривалось преобразование предприятий производящих средства производства для перевооружения всех остальных отраслей. При помощи такой экономической политики обеспечивается прирост инновационно-инвестиционных продуктов.

Изучая зарубежный опыт структурного изменения региональной системы предпринимательства, ученые и акцентировали внимание на перемещение капитала. Этот процесс включает в себе изменение отраслевой структуры капиталовложений путем перехода ресурсов. В исследованиях зарубежных стран прошедших структурную перестройку было выделено в особую группу межотраслевое перемещение капитала, которое содержит изменение вложения средств внутри организаций в более рентабельные и инновационные виды производства в рамках прежних управленческих структур. Процесс перемещения капитала осуществлялся опосредованно через канал новой эмиссии акций.

В настоящее время увеличивается объем международного перемещения капитала. Лидером в этой тенденции является Япония, которая учреждает промышленные объекты на территории третьих стран для обхода политики их протекционизма. Изменения промышленности в экономиках стран-лидеров, углубили процессы глобализации экономик всех стран мира в общий рынок. На современном этапе задачей правительств выступает создание новых связей, обусловленных отраслевыми изменениями народнохозяйственного комплекса. В рамках программ развития должна быть сформирована позиция в отношении снижения несправедливого обмена на рынках технологий, инноватики и высококвалифицированного персонала.

При использовании принципов разделения труда в условиях развития капиталистического общества есть экономики, остающиеся за границей общего экономического развития стран. В эти территории в большинстве случаев переносятся те технологии и производства, которые уже приносят малый доход и создают неприемлемые риски для устойчивого развития общества. Увеличивается экспорт морально устаревшей или физически изношенной техники в периферийные экономики, и это становится опасным моментом в развитии

глобальной системы воспроизводства, вызывая крупные социальные конфликты и постепенное разрушение современной системы.

Перераспределение капиталовложений и оптимизация их использования делают необходимым решение вопроса их физического воплощения и исполнения в виде рациональных моделей, на основе определенных параметров и критериев развития технико-технологической и социально-экономической базы.

Осуществление вопроса перераспределения изменения отраслевой структуры фондов экономики, детерминировано причинами развития явлений в мировом процессе, которые выражены снижением величины спроса на продукцию и следующим за этим неполным использованием промышленных мощностей.

Для качественного и оптимального управления процессами формирования и изменения структуры региональной системы предпринимательства необходимо использовать механизм государственного стратегического прогнозирования и планирования, посредством создания стратегии экономического развития страны и регионов. Стратегия включает в себя цели преобразований структуры экономики и методы государственного управления в бюджетной, налогово-инвестиционной и амортизационной части развития экономического воспроизводства.

Долгосрочную стратегию оптимально разбить на определенное количество временных отрезков, на каждом из которых имеется набор государственных программ преобразования региональной системы предпринимательства, опирающихся на актуальные нормативно-правовые акты. Возможно, внедрение программы государственной отраслевой инвентаризации для реорганизации или ликвидации структурно-депрессивных подотраслей и предприятий. Также достаточно большое значение имеют программы по развитию отдельных сегментов отраслей и отдельных крупных стратегических предприятий по вопросам обновления современными производственными фондами и инновационными технологиями.

Выделяют ряд основных направлений в теории управления экономического развития региональных систем предпринимательства, в числе наиболее часто встречающихся следующие:

- «пространственное» развитие, которое использует в своей сущности определение наиболее оптимального размещения совокупности предприятий разной отраслевой структуры и конечных потребителей для снижения экономического расстояния и, следовательно, транзакционных издержек в пределах определенной региональной системы предпринимательства;

- «структурообразующее» развитие. Подход более высокого уровня по сравнению с пространственным и в этом случае основное внимание уже направлено не только на правильное экономико-географическое расположение производителей и потребителей в рамках территориального пространства, но и включает исследование развития структуры и объемов производства региональной системы предпринимательства с эталонным регионом;

- «комплексное развитие». Представляет собой сочетание подходов структурообразующего развития и системного, которые в совокупности позволяют разбивать территорию на отдельные части с неравномерным уровнем хозяйственного развития и функционального состояния предпринимательской деятельности в рамках частей государства или отдельного региона.

- «точечное» развитие. Основано на рассмотрении узко пространственной организации производства и использует элементы пространственного и комплексного подхода на малой территории.

В настоящее время пространство регионов крайне неоднородно и поэтому используется широкий инструментарий для управления процессами развития региональной системы предпринимательства, такими как концепции и подходы, и это приводит к потребности в решениях в объективном решении совокупности проблем регионального развития в рамках единой экономической системы страны.

Динамичность процессов изменения дальнейшей внешней среды и высокая конкуренция на межрегиональном и международном рынках, а также в условиях формирования общей федеральной концепции инновационного управления является основной характеристикой развития структуры региональной системы предпринимательства.

Динамика изменения внешней среды и высокий уровень конкуренции в условиях глобализации хозяйства, а также низкий уровень отечественной теории управления на уровне федерации направляют объективный процесс перемещения с уровня России на уровень субъектов РФ, что приводит к переходу регионального уровня из подсистемы общероссийского управления к активному автономному организационному субъекту.

Тенденция большего расширения интеграционных и трансформационных процессов российской экономике увеличивают потребность в создании новых моделей менеджмента для использования в решении социально-экономических задач региона и созданию направления устойчивости общественных процессов территории [50].

Исходя из этого, увеличивается внимание исследователей к трудам в области менеджмента хозяйственного комплекса региона, и расширению методологического инструментария районирования организации народнохозяйственного комплекса.

При внедрении трансформационных мероприятий развития региональной системы предпринимательства в большинстве случаев государственно-частное партнерство будет осуществляться в виде рамочного формата, что отражает только основные идеи структурных экономических изменений, принимаемых на всех уровнях государственной и муниципальной власти. Важным достижением государственно-частного партнерства является выработка последовательной стратегической политики устойчивого равномерного развития всех субъектов региональной системы предпринимательства.

Совместными усилиями федеральной и региональной властей будут воплощены в жизнь принципы субсидиарной и взаимозависимости для усиления конкурентоспособности производимой продукции, улучшения взаимодействия всех властных институтов для создания устойчивой региональной системы предпринимательства.

Основополагающие идеи взаимодействия бизнеса и государства могут быть воплощены только при наличии экономико-административных полномочий. Для создания благоприятной обстановки развития нужно передать часть этих полномочий всем основным участникам преобразований: предпринимателям, местным и региональным властям – и установить ответственность за неисполнение или некачественное выполнение консолидированных программ территориального развития государственно-частного партнерства. В связи с этим преобразования, несущие улучшение социально-экономического положения региона, могут использовать в своей основе механизм глубоко интегрированной экономики, как в любой части региона, так и на территории в целом. Главной проблемой, которую важно решить для достижения целей развития – это определение путей пространственного развития региональной системы предпринимательства, что позволит поднять уровень человеческого капитала и является важным условием социально-экономической стабильности развития.

Создание политики устойчивого развития структуры региональной системы предпринимательства необходимо использовать следующие подходы развития социально-экономической сферы региона:

- 1) сохранение территориального единства посредством уравнивания социально-экономических показателей развития

региональной системы предпринимательства и создания новых конкретных преимуществ для каждой из них;

2) повышение систематизации и контроля использования природных ресурсов;

3) помощь в освоении новых баз полезных ископаемых, повышение обеспеченности природными ресурсами каждой региональной системы предпринимательства;

4) разработка и создание новых индустриальных центров региона;

5) внедрение взаимосвязанной системы муниципалитетов с совершенствованием хозяйственных отношений между ними;

6) развитие устойчивой межрегиональной инфраструктурной системы;

7) расширение доступности информационной технологии и регулирование доступа к информационным ресурсам;

8) предупредительные мероприятия, направленные на недопущение, предотвращение и минимизацию экологического ущерба территории;

9) развитие, сохранение и популяризация культурно-исторического наследия территории;

10) развитие бережливой добычи и использования полезных ископаемых;

11) разработка и внедрение мероприятий по созданию высокорентабельного туристского сектора;

12) регулирование и помощь при развитии опасных социальных процессов на территории региона.

Перечень подходов политики устойчивого развития структуры региональной системы предпринимательства не является полным, но из них следует выделить то, что при развитии структурных изменений в регионе важно использовать полицентрическую модель развития. Используя модель с множественными центрами, существенно возрастает потребность в развитии периферийных населенных пунктов, которые являются связующим звеном между центром и другими регионами.

Для выполнения задачи развития региональной системы предпринимательства региональные и муниципальные власти обязаны стремиться к качественной реализации стратегических комплексных программ структурного развития, что требует соблюдения ряда условий:

1) легитимности органов публичной власти;

2) высокой компетентности руководящих кадров региона;

3) активного участия гражданского общества в планировании и реализации структурной перестройки народного хозяйства региона;

4) объединения и взаимодействия большинства участников предпринимательской среды.

В случае положительного развития региональной системы предпринимательства можно наблюдать следующие тенденции в хозяйственной жизни региона:

- 1) большой объем частных инвестиций извне региона;
- 2) меньшие затраты при создании и разработке объектов инфраструктуры;
- 3) снижение экологической нагрузки;
- 4) снижение уровня безработицы и нелегальной миграции.

Исходя из тенденций управления, развитие структуры территорий Российской Федерации является основополагающим фактором роста всей экономики страны в условиях рынка.

Использование кластерного подхода в рамках региональной системы предпринимательства влечет за собой использование определенной парадигмы функционирования территорий, которая является инструментом саморегулирования и самоорганизации территориального сообщества предпринимателей для увеличения конкретных преимуществ регионального бизнес-сообщества в условиях высокой конкуренции.

Многие отечественные и зарубежные исследователи высказывают мнение, что те территориальные единицы, которые используют в своем развитии кластерный подход, имеют возможность стать лидерами национальных экономик и определять их внешнеторговые связи. Те же территории, которые не используют кластерный подход, становятся периферией социального развития и периодически испытывают глубокие структурные кризисы.

Используя кластерные системы в своем структурном преобразовании, регионы с большей частотой отказываются от классических форм отраслевого кооперационного взаимодействия благодаря следующим особенностям развития кластеров:

- 1) обязательное наличие организации-лидера, которая определяет основные аспекты долгосрочные аспекты развития экономической системы региона;
- 2) концентрация на ограниченной территории наиболее эффективной группы организаций;
- 3) устойчивость долгосрочных связей как внутри системы, так и за ее пределами (межрегиональные, международные связи);
- 4) стратегическая координация совместных действий в общероссийских и региональных программах развития, создании и разработке инвестиционных процессов и участие в инновационном развитии отраслевого комплекса;

5) использование корпоративных систем менеджмента, осуществление совместного бизнес-контроля и хозяйственного мониторинга.

Вышеизложенные особенности усиливают внимание аппарата регионального управления не только развитию внешерегиональных связей, но и реализации специализированных программ кластерного развития, использование которой возможно при общехозяйственной стратегии развития региональной системы предпринимательства в целом.

Для достижения этого результата должно быть достигнута взаимная договоренность при стимулировании развития кластеров между публичной властью и предпринимателями региона. В подавляющем большинстве субъектов России региональные органы исполнительной власти вовлечены в решение проблем развития бизнеса, а предприниматели часто оказывают лоббистское влияние на деятельность администрации территорий. В результате особенности взаимодействия с бизнесом становится важным участие и региональной, и местных властей в управлении структурным развитием на основе кластеров.

В условиях высокой мировой конкуренции предприниматели пытаются определить инновационные механизмы повышения качества структурного развития территорий. Используя кластеры, как комплексные формы объединения возможностей публичной власти и гражданского общества, которые были направлены на достижение и использование абсолютных и относительных конкурентных преимуществ структуры отраслевого развития экономики России в условиях нарастающих процессов глобализации. Органы власти территорий и бизнес-сообщество имеют потребность в дальнейшем увеличении кластерного развития регионов, так как она позволяет осуществить компромисс интересов властных институтов и гражданского общества в области экономического развития региональной системы предпринимательства.

В условиях рыночного развития государство может только ограниченно воздействовать прямыми административными мерами на экономическое развитие региона, поэтому важна роль структур интеграции, посредством которых будет эффективное и быстрое взаимодействие между всеми основными участниками системы.

Кластеры создают возможность органам публичной власти регионов более оперативно регулировать направления общественного развития отраслевой структуры территорий, производить прогнозирование и корректировать тренды развития экономики вследствие координации усилий всех участников.

В целях развития кластерных связей хозяйствующих субъектов, участвующих во внешнеторговой деятельности для улучшения развития и признания отраслевой продукции в рамках кластерного подхода, могут приниматься следующие меры:

- снижение или компенсация таможенного и налогового барьеров иностранных государств;

- обязательная стандартизация, сертификация и унификация продукции;

- использование эффекта масштаба для увеличения потоков иностранного капитала в развитие кластера (приобретение инновационных технологий, создание валютных резервов, приобретение уникальных ресурсов, развитие человеческого капитала).

Для создания кластеров используется в большинстве случаев программный подход, который находит выражение через программы комплексного социально-экономического развития региональной системы предпринимательства, а также через специализированные проекты отраслевых преобразований экономики региона. Также для создания эффективной отраслевой структуры используются программы и подпрограммы улучшения внешнеэкономических связей субъектов России, где также принимают участие зарубежные партнеры и представители регионов иностранных государств.

Для улучшения экономических преобразований структуры экономики в рамках кластера могут быть созданы специализированные некоммерческие организации (логистические, субконтракторные, аутсорсинговые, информационно-справочные), которые обслуживают основное производство при помощи предоставления специализированных услуг. Они обеспечивают функционирование бизнес-инфраструктуры и принимают участие в управлении развитии производств внутри кластера. Технологии развития кластеров активно применяются для решения проблем развития структуры производства России и позволяют принимать решения для комплексного развития экономики региона в целом.

После создания благоприятного морально-психологического климата территории появляется потребность в создании новой социальной роли, совмещающее изобретателя и бизнес-ориентированного руководителя. Соединение компетенций позволит не только создавать новые продукты, изобретения, полезные модели, но и сократит время внедрения в процесс общественного воспроизводства. Имидж предпринимателя-инноватора в России является недооценённым и имеющим невысокий статус, что способствует недооценке использования этой сферой деятельности. Для развития современного общества даже имеющего высокую изобретательскую

активность важно сохранять и повышать статус предпринимателей, внедряющих новые способы, товары, методики и ресурсы в социально-производственную среду. Статус успешного предпринимателя труднее формируется в этой сфере в связи с большим количеством неблагоприятных факторов, связанных с введением нового в воспроизводственный процесс.

Необходимо создание общественного института формирующего, развивающего и пропагандирующего такой вид деятельности как социально полезного, эффективного и значимого для развития всей общественной жизни. Этот подход будет способствовать усилению внутренних потребностей творческих людей не только к созданию нововведений, но внедрению их в жизнь общества и использованию для создания новых подотраслей и производств, модернизацию и реконструкцию существующего социально-производственного сектора.

Мотивационный механизм дополняет развитие правового механизма в развитии общественных норм, формируя стереотип поведения человека, требуемый для развития социальных преобразований. Но в отличие от правового механизма, который является внешним детерминированным фактором развития общества, моральный будет являться фактором внутреннего развития убеждений и ценностей отдельного человека, имеющим большую социальную устойчивость, нежели правовые нормы. Процесс усвоения и признания ценностей изменений является длительным и непрерывным, но имеющим в стратегической перспективе существенное значение для самоорганизации общества в области внедрения нововведений и перемен в социально-экономическом развитии, а также включения в процесс значительного числа населения региона, что снизит социальную пассивность и увеличит участие маломобильных граждан в области создания элементов развития инновационных преобразований.

Литература:

1. Бирюков В.В. Структурные изменения в секторе малого и среднего предпринимательства в условиях формирования инновационной экономики // Омский научный вестник. - 2014. - №4 (131). - С. 40-45.

2. Бургонов О.В. Стратегическое прогнозирование развития предпринимательских структур в условиях инновационной экономики / О.В. Бургонов, Н.П. Голубецкая, Т.В. Чиркова // В сборнике научных статей по итогам Национальной научно-практической конференции: Парадигмальные стратегии науки и практики в условиях формирования устойчивой бизнес-модели России. – СПб.: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2019. С. 93-96.

3. Головина Т.А., Гужина Г.Н. Технологическое предпринимательство в цифровой экономике // В сборнике: Российское предпринимательство: от мануфактуры к цифровой экономике и кластерным конструкциям. Сборник материалов II Всероссийских Морозовских Чтений. 2019. С. 11-16.

4. Головина Т.А., Гужина Г.Н. Технологическое предпринимательство в цифровой экономике // В сборнике: Российское предпринимательство: от мануфактуры к цифровой экономике и кластерным конструкциям. Сборник материалов II Всероссийских Морозовских Чтений. 2019. С. 11-16.

5. Головина Т.А., Полянин А.В. Современные аспекты стратегического планирования наукоемкого производства // Экономика и предпринимательство. 2020. № 9 (122). С. 1054-1058.

Раздел 2

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЕМ ЦЕПОЧЕК ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В ЭПОХУ ГЛОБАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Авдеева И.Л., к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «РАНХиГС» Среднерусский институт управления –
филиал, г. Орел

Парахина Л.В., к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «РАНХиГС» Среднерусский институт управления –
филиал, г. Орел

Актуальность исследования обосновывается необходимостью устранения следующего противоречия: с одной стороны, изменилась мирохозяйственная среда, основной характеристикой, которой стали глобальные цепочки добавленной стоимости (ГЦДС), причем актуальной является уже ГЦДС нового поколения; с другой стороны, стратегия развития национальной экономики в этой новой мирохозяйственной среде (МХС) в определенном смысле слабо отражает новые реалии МХС, т.е. необходимо привести в соответствие.

Современная мирохозяйственная среда (далее МХС) характеризуется множеством особенностей. Одна из них – функционирование глобальных цепочек добавленной стоимости (далее – ГЦДС). Концепцию ГЦДС исследуют многие ученые, но все они изучают разные аспекты. Так, в работах Р. Каплински и Г. Джереффи авторы подчеркивают управляемый и динамический характер ГЦДС и концентрируют свое внимание на типах управления внутри ГЦДС [4]. Волгина Н. А. рассматривает общий характер их функционирования [3].

«Прародителем» ГЦДС называют М. Портера [5]. Он начал развивать эту концепцию еще с 1990-х гг. в рамках теории конкурентных преимуществ стран (его подход, по мнению ученых, оказался близок к концепции «потока стоимости» (value stream) Д. Вомака и Д. Джонсона [6].

Одним из принципиальных вопросов в ГЦС-концепции считаем неравномерность создания добавленной стоимости в цепочке. Графических вариантов предлагается множество, но суть их сводится к тому, что разным стадиям соответствует разная добавленная стоимость: максимальная сосредоточена на стадиях НИОКР и формирование бренда. Поскольку она похожа на улыбку, то ее так и назвали – улыбающаяся кривая (Smile Curve или SC-кривая – первоначальную ее версию предложил Стан Ши).

Во-вторых, на современную МХС как внешнюю среду международного производства существенное влияние оказывает смена технологических укладов, современный этап которой с 2010 года (С. А. Толкачев) называется четвертой промышленной революции, конечно, очень условной.

Изменение технологического уклада уже привело к трансформации деятельности компаний в сторону использования аддитивных технологий, к перестройке системы международного разделения труда. По мнению авторов Толкачева С.А. и Теплякова А.Ю., развитие аддитивных технологий приводит к изменению производственной парадигмы от «локальный дизайн – глобальное производство» к «глобальный дизайн – локальное производство» [7].

Одной из технологий, на которой строится интеллектуальная производственная система, является технология блокчейн (blockchain). Блокчейн (с английского block chain - цепочка блоков) - это название распределенной базы данных, которая представляет собой построенную по определенным правилам последовательную цепочку блоков, которые содержат какую-либо информацию [6].

Цифровые платформы стали завоевывать все большую популярность у бизнеса. Традиционные компании, такие как General Electric с ее Predix-платформой, и новые игроки, такие как Uber, Airbnb и индийская Flipkart, получили доступ к глобальным рынкам с помощью своих информационных платформ и промышленных экосистем локальных потребителей. С 2012 по 2015 г. некоторые компании, использующие цифровые платформы, росли с темпами порядка 100 % в год по сравнению с 5-8 % у традиционных ТНК.

Индустрия 4.0 не только способствовала росту производительности на 30% в 2005–2015 гг. и сокращению трудовых издержек, но и формированию продвинутых эффективных цифровых систем в обрабатывающей промышленности [3].

Одной из технологий, на которой строится интеллектуальная производственная система, является технология блокчейн (blockchain). Блокчейн – быстро развивающаяся и набирающая популярность технология. Её начинают использовать все в больших масштабах, а её потенциал признаёт все больше людей и компаний по всему миру.

В результате изучения подходов исследователей к понятию «Blockchain» можно определить «Blockchain» как технологию, реализующую функции хранения, коммуникации, обслуживания файлов и архивирования в децентрализованном журнале записи транзакций с помощью вычислительной инфраструктуры компьютеров. Характерные особенности Blockchain-технологии.

Основное преимущество Blockchain заключается в использовании так называемых «умных контрактов». Умные контракты содержат в себе информацию об обязательствах сторон, и не позволяют какой-либо из сторон менять условия контракта, Blockchain может использоваться в сфере менеджмента, когда создается общий прозрачный реестр, в которых указываются контракты, которые необходимо выполнить.

Передовая робототехника, искусственный разум и аддитивные технологии могут кардинально снизить издержки на стадии «производство» в обрабатывающих отраслях, что может изменить положение этого звена в конфигурации SC-кривой. Функциональные возможности роботов и глубина их программирования непрерывно увеличивается, позволяя производить с их помощью все более сложные продукты.

Полностью автоматизируя процесс сборки, где в настоящее время все еще доминирует ручной труд, роботы смогут в ближайшем будущем обеспечить обратный перенос сборочных операций из регионов с дешевой рабочей силой (решоринг), вызвав тем самым глубочайший сдвиг, подрывающий глобализацию и элиминируя многие преимущества, предоставляемые длинными стоимостными цепочками.

Основными причинами решоринга являются: существенный рост стоимости рабочей силы и других издержек производства в развивающихся странах; рост применения роботов в производстве развитых стран, снижающий трудовые издержки; удобство территориального соседства производства, логистики и НИОКР; более надежная защита интеллектуальной собственности.

Кроме того, существенно изменится тип взаимодействия производителя и потребителя, а именно, произойдет переход от клиентского типа к кооперационному типу взаимодействия, когда производитель и потребитель вовлекаются в совместный расширенный производственный процесс.

Особая роль цифровых технологий подчеркивает тот факт, что следующая фаза глобализации будет существенно отличаться от предыдущих. На этой стадии не будет доминирующего экономического полюса, поскольку цифровые технологии не принадлежат одной или нескольким странам, которые могут их использовать только в своих интересах.

Цифровизация трансформирует условия конкуренции, цепочки поставок компаний, а также повлияет на такие отрасли, как логистика и международный банкинг, который выстроил мощную систему финансирования международной торговли.

В качестве обобщения, сравним модели ГЦДС (таблица 1).

Таблица 1 - Сравнение характеристик ГЦДС и ГЦДС нового поколения

| ГЦДС (1960-2010) | ГЦДС нового поколения |
|---|---|
| Кибернетическая система. Автоматизация отдельных элементов системы массового производства, обмена информацией, логистики | Киберфизическая система. Интеграция компьютерных технологий с физическими процессами обработки материалов, транспортировки. |
| «Локальный дизайн – глобальное производство» | «Глобальный дизайн -локальное производство» |
| «Присоединение» вместо «построения» | Построение с использованием новых информационных технологий (блокчейн и др.) |
| Офшоринг (разветвленная система ЦДС, раскинутая по всему миру), перенос энерго-материало-трудоемких звеньев в страны, где стоимость этих факторов низкая. | Решоринг (возвращения в страну производства, ранее перенесенного в страны с более низкими издержками производства). Нарастание транспортных и складских, управленческих и трудовых издержек. Новые факторы: время доставки. Подключение местных производителей |
| Реактивный тип управления. Проблемы решаются после их возникновения | Проактивный тип управления. Проблемы предсказываются, их возникновение исключается |
| Специализация, кооперация, конвейерная сборка, массовое производство однотипной продукции | Локализация, 3D-печать, изготовление по индивидуальным требованиям потребителя |
| Клиентский тип взаимодействия. Потребитель не вовлечен в производственный процесс | Кооперационный. Потребитель активно вовлечен в производственный процесс |
| Технологический суверенитет страны-родоначальника нового знания (технологии) | Цифровизация быстро размывает технологию среди участников ГЦДС |
| Увеличение количества звеньев ГЦДС, вызванное специализацией и глобализацией рынков сбыта | Снижение количества звеньев ГЦДС вследствие сокращения этапов производства и локализации рынков сбыта |

Современные концепции интеграции индустриального региона страны в звенья глобальных цепочек добавленной стоимости:

- 1 - сущность интеграции экономических структур в отраслевую ГЦС;
- 2 - актуальная суть индустриального региона страны (далее ИР);
- 3 - собственно интеграция именно региона как вида национального структурного элемента в отраслевую ГЦДС;
- 4 - специфика индустриального региона.

Многие компании из-за возросшей конкуренции рассматривают аутсорсинг как один из важных инструментов повышения эффективности производственного процесса. Фирмы, которые используют аутсорсинг промежуточных продуктов (материальных

затрат или услуг), достигают более высокой прибыли и доходов, чем те организации, которые этого не сделали.

Одно из последних исследований локационных преимуществ на примере Пьемонта (Италия) проведено в 2014 году Bresciani и Ferraris [5]. После Rugman и Oh, 2012 год [7], в этой статье итальянских экономистов представлены эмпирические данные, демонстрирующие, что анализ на уровне страны в настоящее время необходимо дополнить анализом на региональном уровне. Bresciani и Ferraris находят, что эффект домашнего региона превосходит эффект страны.

Обобщим научные труды других авторов, выделим критерии локализации звеньев ГЦДС (таблица 2).

Таблица 2 - Ключевые аспекты аутсорсинга в контексте локализации

| Авторы | Основной вывод |
|--|---|
| Ученые Girma и Görg | постулируют, что существует три основных причины, которые могут повлиять на решения фирм в области аутсорсинга, а именно снизить фонд оплаты труда, снизить пиковую сезонную нагрузку на рабочую силу и экономия от масштаба |
| Girma и Görg дополняют подход Abraham и Taylor | на принятие решения об аутсорсинге влияет форма собственности фирмы (национальная или транснациональная). Кроме того, если иностранный филиал является частью вертикально-интегрированной ТНК, то наблюдается специализация деятельности и аутсорсинг будет внутри одной транснациональной компании. Учитывая, что филиалы включены в международную производственную сеть через связи с материнскими и другими филиалами за рубежом, они могут использовать различные стратегии разделения внутреннего аутсорсинга, и более широкий доступ к внешним поставщикам услуг, чем это могут осуществлять национальные компании. |
| Görg и Hanley | приняли допущение, что менее интенсивные восходящие стадии производства используют только неквалифицированную рабочую силу, в то время как более интенсивные этапы квалификации нисходящие применяют только квалифицированную рабочую силу. |
| Amiti и Wei | объединили информацию затраты/выпуск с данными по торговле, для измерения офшоринга услуг и офшоринга материалов, определив его, как долю импортируемых услуг и материалов, соответственно. Аналогичный показатель офшоринга материалов применили Feenstra и Hanson при изучении влияния переноса на производительность труда в обрабатывающей промышленности США. |

Эволюция экономического и политического положения России, как и любой национальной экономики, происходит под влиянием определенных факторов. В их числе территориальный фактор, значение которого в развитии российского общества непрерывно возрастает. Региональный фактор через свою «территориальность» позволяет по-новому переосмыслить уже известные процессы общественного развития

[9]. В связи с этим актуализируется научная задача поиска смысла экономической категории «регион».

В связи с этим И. А. Карачев изучает регион с точки зрения структурного подхода. Под структурой региона следует понимать такое его строение, расположение основных элементов и связей, которое обеспечивает его целостность, сохранение объективно необходимых свойств и функций при воздействии на него внутренних и внешних, объективных и субъективных факторов реальной действительности.

По мнению ученых особую теоретическую и практическую значимость представляет стохастическая структура региона. Каждый регион, несмотря на все общие признаки, отличается своеобразием. Стохастическая структура позволяет применительно к каждому подходу к понятию «регион» выяснить стационарные (постоянные и т. п.) и переменные (нестационарные и т. п.) его свойства, элементы состава и связи между ними. Регион может состоять из одного или более субъектов Федерации, иметь специализацию на одном или нескольких видах деятельности и т. д.

Таким образом, стохастическая структура позволяет обратить внимание при исследовании региона не только на теоретические трактовки, но и на практическую действительность, которая, выступая одним из критериев истинности, дает возможность разобраться во всем многообразии региональных образований.

С точки зрения теории и методологии интеграционного развития исключительно важно различать два взаимосвязанных, но отдельных социально-экономических процесса: с одной стороны, интегрирование регионов в мировую хозяйственную систему, или процесс встраивания, сопряжения, органического включения региональной экономики в глобальный воспроизводственный процесс; с другой стороны, региональную интеграцию как экономическое сближение и объединение данных звеньев мировой хозяйственной системы. Результатом интегрирования регионов в мировое хозяйство является становление единого целостного трансграничного мирового экономического пространства, в то время как целью региональной интеграции выступает торговое, экономическое, политическое, социально-культурное и иное сотрудничество, направленное на улучшение качества жизни населения и основанное на взаимодополняемости экономического потенциала регионов.

В современной экономической литературе интегрирование экономики регионов в мировое хозяйство раскрывается в рамках усиления роли новейших пространственно-организационных институтов: промышленных и региональных кластеров, трансграничных

цепочек стоимости, экономики, основанной на знаниях, национальных и региональных инновационных систем.

В целом региональная инновационная система может иметь те же структурные элементы и взаимосвязи между ними, что и национальная. Именно такой подход использует Е. А Сидорова.

Наиболее распространенным методическим подходом исследования регионального фактора участия страны в международном разделении труда, независимо от изменений условий функционирования мировой экономики, является оценки современного состояния внешнеэкономических связей страны (по всем ее составляющим – торговля, международное движение капитала и т.д.), оценка эффективности ее внешнеторговой деятельности [3], оценка внешнеэкономического потенциала национальной экономики [6].

Безусловно, изменение условий внешнеэкономической среды накладывает свой отпечаток на направления анализа, но, по мнению специалистов, базовый набор должен быть просчитан всегда (в рамках комплексного анализа), поэтому общий перечень показателей обобщен нами: экспорт, импорт, экспортная квота в производстве отрасли, удельный вес экспорта отрасли в общей стоимости экспорта, темп роста отраслей международной специализации по сравнению с темпами роста всей промышленности, экспортная/импортная и внешнеторговая квота, коэффициент структурной специализации отраслей промышленности, коэффициент относительной экспортной специализации отрасли, коэффициент покрытия импорта экспортом, коэффициент покрытия экспорта импортом, коэффициент международной конкурентоспособности (равновесия внешнеторговых связей).

Среди прочих (частных) показателей назовем индекс условий торговли (рассчитывается как соотношение индексов экспортных и импортных цен). Кроме того, данный перечень показателей постоянно добавляется группой частных показателей, который отражают ракурс исследования.

Так, например, по мнению Е. В. Сапир и Д. А. Пивень, диагностика соответствия региональных кластерных структур требованиям современной интеграционной модели может быть выполнена на основе следующих критериев (таблица 3). Кроме того, отметим, что у этих авторов речь идет не об анализе, а о диагностике. Т.е. авторы уточняют и ракурс самого анализа – диагностика соответствия международным требованиям, а не только позиционирования.

В таблице появился показатель, отражающий участие внутристрановых экономических структур в ГЦДС. Большой вклад в исследование непосредственно ВЭД региона (внутригосударственного региона России) внесли уральские ученые.

Таблица 3 – Критерии диагностики региональных кластерных структур

| Показатель | Предельные значения |
|---|--|
| 1. Экономическая эффективность. | высокий уровень – 10б средний уровень – 7,5б низкий уровень – 5б условный уровень – 2,5б. |
| 2. Социальная стабильность. | |
| 3. Качество рабочей силы. | |
| 4. Включенность в интегрированные цепочки стоимости. | |
| 5. Наличие и качество транспортно-логистической и обслуживающей инфраструктуры. | |
| 6. Защита прав интеллектуальной собственности. | |

Их методические подходы обобщены нами в таблице 4.

Таблица 4 - Существующие методики позиционирования (оценки места региона) в мировой экономике

| Авторы | Показатели | Методика |
|----------------|--|--|
| Тарасов А. Г. | 1. Валовый объем экспорта 2. Экспортоёмкость 3. Диверсифицированность экспортных связей 4. Диверсифицированность территориально-географической структуры 5. Эффективность территориально-географической структуры 6. Абсолютная экономическая эффективность экспорта 7. Относительная экономическая эффективность экспорта 8. Макроэкономическая эффективность экспорта 9. Структурно-территориальный потенциал экспорта 10. Структурно-отраслевой потенциал экспорта | Система показателей оценки состояния экспортного комплекса региона |
| Линецкий А. Ф. | 1. Объем внешней торговли регионов 2. Объем иностранных инвестиций в экономику региона на 1 млн. человек 3. Ранг инвестиционного потенциала субъектов Федерации 4. Инвестиционный риск субъектов Федерации | Методика оценки инвестиционной привлекательности субъектов Федерации |
| Андреева Е. Г. | 1. Индекс интегрированности экономики региона в МПТФП 2. Суммарный объем внешнего оборота и притока иностранных инвестиций | Методика измерения результативности политики развития региональной системы в сфере ВЭД |

| | | |
|--|---|--|
| | 3.Наличие (число) у субъектов РФ соглашений о сотрудничестве с регионами стран СНГ 4.Наличие пограничных пунктов пропуска и морских портов 5.Наличие особых экономических зон 6.Доля продукции машиностроения в структуре экспорта | |
|--|---|--|

Новые условия хозяйствования выдвигают на первый план и новые показатели и новые методики. Например, вопрос измерения результатов деятельности кластеров остается актуальным в процессе становления и развития кластерной теории до настоящего времени. Так, Е. А. Большаковой и Е. Г. Патрушевой [7] была предложена методика с учетом того, насколько это образование соответствует:

- а) типовым признакам;
- б) национальным особенностям экономического развития;
- в) необходимым для получения государственной поддержки требованиям.

Комплексная методика диагностики, предложенная авторами, включает развернутый перечень характеристик условий функционирования кластеров, а также набор их измерителей, сгруппированных в соответствии с условиями организационного развития кластерной среды, с учетом степени проявления указанных условий функционирования (таблица 5).

Таблица 5 – Современные методики исследования ВЭД региона

| Авторы | Показатели | Методика |
|--------------------------------------|--|---|
| Сапир Е. В., Пивень Д. А | 1.Экономическая эффективность. 2.Социальная стабильность. 3.Качество рабочей силы. 4.Включенность в интегрированные цепочки стоимости. 5.Наличие и качество транспортно-логистической и обслуживающей инфраструктуры. 6.Защита прав интеллектуальной собственности. | Интеграционная модель региона (или Определение интеграционного потенциала локальных организационных структур в регионе) Диагностика проведена на примере регионального кластера, малых инновационных предприятий региона |
| Большакова Е. А., Патрушева Е. Г. | 1.Уровень организации кластера. 2.Уровень координации кластера. 3.Уровень международной интеграции. 4.Уровень государственного управления | Методика оценки состояния и условий функционирования регионального кластера |

Участие в глобальных цепочках добавленной стоимости относится к числу приоритетов национального экономического развития. Это требует дальнейшего преодоления сырьевой зависимости российской экономики, её экспорта и валютной выручки в условиях стагнации мирового экономического роста; высокой глобальной конкуренции, прежде всего технологической; действия международных экономических санкций и активным использованием неопротекционизма в международной торговле.

В этих условиях российская экономика нуждается в сохранении и закреплении позиций своих компаний и регионов на мировом рынке, в системе глобальных цепочек создания стоимости. Вопрос диверсификации экспорта превратился в стратегическую задачу дальнейшего развития экономики.

В Указе Президента РФ о национальных целях и стратегических задачах развития страны от 2018 г. в качестве одной из важнейших задач перед российской экономикой поставлена задача наращивания несырьевого неэнергетического экспорта.

К настоящему времени приняты комплексные федеральные документы стратегического и программного плана по развитию экономики, в том числе экспорта. Большое внимание уделяется такому приоритету, как развитие международной технологической конкурентоспособности отечественной продукции через применение в реальной экономике современных технологий. Активно работают такие институты и инструменты, как региональные центры поддержки экспорта в системе Российского экспортного центра; фонды стимулирования развития малых и средних предприятий; частичная компенсация затрат, связанных с сертификацией продукции на внешних рынках и др.

Приняты стратегии развития экспорта отдельных отраслей машиностроения. Запускается национальный проект «Международная кооперация и экспорт» (2018 – 2024 гг.), предполагающий участие регионов при руководящей роли Министерства промышленности и торговли России. Он предполагает реализацию федеральных и региональных проектов по развитию промышленного экспорта, экспорта продукции агропромышленного комплекса, логистике международной торговли, экспорта услуг и по системным мерам развития международной кооперации и экспорта.

В рамках реализации этих обозначенных приоритетов и задач в ряде регионов в пилотном режиме апробируется региональный экспортный стандарт, разрабатываются стратегии развития международных и внешнеэкономических связей.

В литературе инструменты стимулирования экспорта освещаются, однако преимущественно на уровне стран в целом. На уровне региона встречается освещение как правило отдельных инструментов. Встречается и случай более комплексного освещения групп ресурсов, которые получают компании (малые и средние) благодаря поддержке: информационные, человеческие (развитие человеческих ресурсов), институциональные (таможенные, налоговые преференции), финансовые, организационные, технико-технологические (оборудование, импорт которого не облагается НДС).

Вместе с тем, представляется актуальным предложить более комплексную, системную типологию инструментов поддержки экспортёров, с учётом тех функций, которые эти инструменты выполняют, с включением возможно большего числа инструментов. Эта типологизация производится сопряжённо с типологизацией инструментов по сфере содействия (финансовые, институциональные, организационные, информационные инструменты). Некоторые инструменты выполняют несколько функций одновременно.

Функция освещения имеющихся возможностей внешнеэкономической деятельности, информирования о них хозяйствующих субъектов (информационный инструмент):

- освещение среди хозяйствующих субъектов региона имеющихся соглашений о сотрудничестве с регионами зарубежных стран. В частности, доведение этой информации до предприятий – экспортёров или потенциальных экспортёров;

- составление карты возможностей инфраструктуры внешнеэкономической деятельности, существующей в регионе, для своих экспортёров. К ней относится:

- наличие транспортных возможностей – дорожной сети (авто-, железных дорог, внутренних водных путей), портов (если регион морской или развиты внутренние водные коммуникации), транспортно-логистических узлов, грузовых терминалов, хабов;

- наличие у региона соглашений об экономическом сотрудничестве с регионами зарубежных стран, их характер, спектр сфер и мер, охватываемых данными соглашениями; существующая практика реализации данных соглашений;

- наличие совместных бизнес-парков;

- возможности для предприятий поучаствовать в бизнес-миссии региона, направляемой в регионы зарубежных стран, в форме отправки своих представителей или образцов своей продукции;

- возможность для предприятий обратиться за помощью в международной сертификации их продукции, в консультировании по вопросам внешнеэкономических связей, в том числе по вопросам

специфики конкретных зарубежных рынков; Такая карта может предусматривать схему пространственного размещения разнообразных объектов инфраструктуры внешнеэкономической деятельности, что обеспечит информированность хозяйствующих субъектов региона о наличии и характеристиках таких объектов;

– создание атласа зарубежных стран с подробным анализом их рынков на предмет, какие товары там востребованы (потребляются), в частности, какие импортируются (т.е. каких внутри страны недостаёт), если эта информация представлена в официальной национальной статистике этих стран (информационный инструмент). Актуально было бы расписать это по регионам зарубежных стран, и даже по возможности по конкретным предприятиям (при помощи поиска информации на их официальных Интернет-сайтах: какое сырьё и комплектующие им нужно). Так российским предприятиям будет удобнее искать конкретные (географически) рынки потребления их продукции. В особенности, сюда относятся страны, с которыми у России партнёрские экономические отношения: страны - партнёры по Евразийскому экономическому союзу (Беларусь, Казахстан, Киргизия, Армения), в Средней Азии, Восточной Азии (Монголия, Вьетнам), Восточной, Центральной, Западной Европе (например, Италия и др.);

– информирование (потенциальных) экспорто ориентированных предприятий о возможностях технопарков, инвестиционных площадок, особых экономических зон;

– освещение среди хозяйствующих субъектов региона возможностей, которые даёт пользование услугами такого института, как «Российский экспортный центр», через его региональное подразделение. Такие региональные подразделения были ориентированы на консолидацию существующих механизмов и инструментов поддержки экспорта, в том числе через взаимодействие с российскими торгпредствами в зарубежных странах, взаимодействие с профильными министерствами и ведомствами, на оказание услуг в сфере финансовых и нефинансовых мер поддержки экспорта в режиме «одного окна», на первичный отбор проектов, их анализ и передачу в Российский экспортный центр.

Функция рекламирования экспортного потенциала региона на внешнем рынке, рекламирования брендов региона, его компании (информационно-организационный инструмент):

– развитие региональных брендов, содействие их рекламированию на зарубежных рынках через укрепление имиджа экспорто ориентированных предприятий (информационный инструмент). В первую очередь, это товары, которые традиционного производились данным регионом, которыми регион на российском рынке был известен.

Сюда могут относиться товары как промышленного, так и индивидуального потребления. Такая поддержка может оказываться в форме создания Интернет-сайта, где может размещаться информация о продукции заинтересованных предприятий региона, на английском языке. Собственно, с учётом того, что уже создан Российский экспортный каталог (<http://ruexport.org>). Здесь необходимо также упомянуть «Единый портал внешнеэкономической информации Российской Федерации» (<http://www.ved.gov.ru>). – формирование карты внешнеэкономического имиджа региона, отражающей, с одной стороны, экспортные возможности и, с другой стороны, инвестиционную привлекательность региона, предназначенной для «рекламирования» этих возможностей региона на зарубежном рынке;

– мониторинг предложения товаров и услуг, предлагаемых предприятиями региона, с целью формирования картины экспортного потенциала региона, которая может использоваться при «презентации» торговых возможностей региона при организации бизнес-миссии за рубежом;

– проведение презентаций экспортного потенциала региона в рамках визитов делегаций региона за рубежом, в том числе в рамках зарубежных международных выставок.

Функция обмена опытом с целью, совместного выхода на внешний рынок, зарубежным контрагентом (потребителем), потенциальными кадрами (информационно-организационный, финансовый инструмент):

– содействие налаживанию взаимодействия между дилерами, занимающимися чисто экспортными операциями, и самими производителями экспорта ориентированной продукции, в том плане, чтобы помочь им найти друг друга, найти общий язык, согласовать приемлемые условия совместной работы;

– другой вариант поддержки в данном направлении – это создание Интернет-ресурса, где предприятия сами смогут осуществлять поиск потенциальных партнёров для экспорта ориентированной кооперации;

– помощь экспорто ориентированным предприятиям региона при реализации внешнеэкономических проектов за счёт привлечения торговых представительств России в зарубежных странах;

– содействие поиску заинтересованными предприятиями-экспортёрами (или предполагающими выйти на экспорт) инновационных идей (поиску инновационных центров или инновационных малых предприятий или патентов) (и наоборот, содействие инновационным центрам в поиске предприятий-экспортёров);

– поиск, с одной стороны, простаивающих производственных площадей и мощностей; с другой стороны, предприятий,

заинтересованных в том, чтобы разместить на них экспортоориентированное производство;

– создание условий для взаимодействия заинтересованных мелких предприятий (экспортирующих или планирующих экспортировать), для их, в определённой степени, объединения для совместного экспорта продукции, с целью содействия их более успешного выхода на внешний рынок. Здесь может осуществляться содействие развитию сетевого партнёрства между предприятиями, которое можно начать развивать через сетевое событие (семинар, встреча, обмен информацией, проект и т.д.). Может осуществляться содействие их объединению в ассоциации в рамках региона.

Представляется целесообразным отдельно выделить в рамках функции посредничества - функцию поиска, которая предоставляет хозяйствующим субъектам региона возможность найти для них партнёров в России (для совместной внешнеэкономической или производственной деятельности), информацию о существующем за рубежом спросе и предложении:

– для заинтересованных экспортёров может быть актуальна такая форма поддержки, как содействие им в поиске других экспортёров (в том числе и из других отраслей), которые поставляют или хотели бы поставлять продукцию на тот же зарубежный рынок (информационный инструмент). Эти экспортёры смогут договориться о совместных («сборных») поставках, что позволит уменьшить транспортные и таможенные затраты;

– приём от компаний заявок на поиск кооперационных возможностей в сфере экспортоориентированного производства. С одной стороны, это может быть содействие заинтересованным малым предприятиям в поиске крупных, в том числе государственных, компаний-экспортёров, для которых они могли бы по подряду производить товары или оказывать им услуги, т.е. включиться в их производственные цепочки, если последние в этом также заинтересованы. С другой стороны, может также осуществляться приём заявок от крупных компаний – на поиск малых и средних предприятий, заинтересованных в работе по подряду;

– решающее значение в достижении экспортоориентированным предприятием успеха имеет поиск зарубежного потребителя. Так, когда предприятиями подаются заявки на поддержку их инвестиционных контрактов, то часто они не знают, кто будет их потребителями. Поэтому решающим инструментом поддержки экспорта выступает оказание предприятию содействия в этом поиске. В том числе поиск по заказу предприятия потенциальных рынков сбыта его продукции. Содействие в таком поиске может оказываться не только предприятиям, которые

только собираются начать экспортировать, но и тем предприятиям, которые уже экспортируют, но заинтересованы в диверсификации географии сбыта;

– сбор информации о существующем спросе на зарубежных рынках на продукцию той номенклатуры, которая производится (или может производиться) в экономике данного региона. Данный сбор информации может производиться в том числе посредством опроса потребителей на зарубежных рынках, нацеленного на выявление их предпочтений касательно ассортимента, функциональных свойств, размера и иных качеств того или иного товара. Подобно тому, как на российском рынке зарубежными компаниями проводятся опросы; – с другой стороны, производители, в том числе и экспортоориентированные, в ряде случаев нуждаются в импортном оборудовании и комплектующих (когда таковые в России не производятся). Здесь будет актуальна информационная поддержка в части поиска поставщиков такой продукции.

Таким образом, типологизация существующих и возможных инструментов содействия региональной внешнеэкономической деятельности по характеру оказываемого ими содействия может быть сделана с выделением следующих типов функций, выполняемых этими инструментами:

– освещение имеющиеся возможностей внешнеэкономической деятельности, информирование о них хозяйствующих субъектов; – рекламирование экспортного потенциала региона на внешнем рынке, рекламирование брендов региона, его компаний – консультирование заинтересованных хозяйствующих субъектов по ведению внешнеэкономической деятельности – посредничество со стороны регионального института поддержки экспорта для хозяйствующего субъекта в его общении с потенциальными российскими партнёрами (с целью обмена опытом, совместного выхода на внешний рынок), зарубежным контрагентом (потребителем), потенциальными кадрами (которые могли бы работать в этой компании). Сюда можно отнести поиск по запросу хозяйствующих субъектов региона информации о существующем за рубежом спросе и предложении, поиск партнёров в России (для совместной внешнеэкономической или производственной деятельности);

– поддержка строительства экспортоориентированной производственной инфраструктуры (технопарков, особых экономических зон);

– анализ и обобщение институтом содействия экспорту существующего опыта в сфере экспортной деятельности, с целью прогнозного видения ситуации в регионе.

Итак, участие в глобальных цепочках добавленной стоимости относится к числу приоритетов национального экономического развития. Это требует дальнейшего преодоления сырьевой зависимости российской экономики, её экспорта и валютной выручки в условиях стагнации мирового экономического роста; высокой глобальной конкуренции, прежде всего технологической; действия международных экономических санкций и активным использованием неопротекционизма в международной торговле. В этих условиях российская экономика нуждается в сохранении и закреплении позиций своих компаний и регионов на мировом рынке, в системе глобальных цепочек создания стоимости.

Вопрос диверсификации экспорта превратился в стратегическую задачу дальнейшего развития экономики. В Указе Президента РФ о национальных целях и стратегических задачах развития страны от 2018 г. в качестве одной из важнейших задач перед российской экономикой поставлена задача наращивания несырьевого неэнергетического экспорта. Для реализации этой задачи, к настоящему времени приняты комплексные федеральные документы стратегического и программного плана по развитию экономики, включая экспорт, в том числе:

- большое внимание уделяется такому приоритету, как развитие международной технологической конкурентоспособности отечественной продукции через применение в реальной экономике современных технологий;

- активно работают такие институты и инструменты, как региональные центры поддержки экспорта в системе Российского экспортного центра; фонды стимулирование развития малых и средних предприятий; частичная компенсация затрат, связанных с сертификацией продукции на внешних рынках и др.;

- приняты стратегии развития экспорта отдельных отраслей машиностроения. Запускается национальный проект «Международная кооперация и экспорт» (2018 – 2024 гг.), предполагающий участие регионов при руководящей роли Министерства промышленности и торговли России. Он предполагает реализацию федеральных и региональных проектов по развитию промышленного экспорта, экспорта продукции агропромышленного комплекса, логистике международной торговли, экспорта услуг и по системным мерам развития международной кооперации и экспорта.

В рамках реализации этих обозначенных приоритетов и задач в ряде регионов в пилотном режиме апробируется региональный экспортный стандарт, разрабатываются стратегии развития международных и внешнеэкономических связей.

Важным является освещение новейших явлений в сфере внешнеэкономической деятельности, которые могли бы выступать инструментами укрепления международных позиций хозяйствующих субъектов региона. Актуальными представляются увязка основных направлений активизации регионального внешнеэкономического потенциала с федеральной стратегической и программной базой, касающейся внешнеэкономического развития; обобщение, систематизация механизмов и разнообразных инструментов содействия региональной внешнеэкономической деятельности по различным параметрам.

Литература:

1. Golovina T. Digital twins as a new paradigm of an industrial enterprise / Golovina T., Polyinin A., Adamenko A., Khegay E., Schepinin V. // International Journal of Technology. 2020. Т. 11. № 6. С. 1115-1124.

2. Polyinin A. Organizational and managerial infrastructure of digitalization processes in economic systems of various levels / Polyinin A., Golovina T., Avdeeva I., Merkulov A., Klevtsova M. // В сборнике: Innovation Management and Education Excellence through Vision 2020. Proceedings of the 31st International Business Information Management Association Conference (IBIMA). 2018. С. 4159-4168.

3. Polyinin A. Problems of raising productivity of labour in digital economic conditions / Polyinin A., Golovina T., Basarnova O., Korgina O., Vertakova Y. // В сборнике: Innovation Management and Education Excellence through Vision 2020. Proceedings of the 31st International Business Information Management Association Conference (IBIMA). 2018. С. 2220-2229.

4. Головина Т.А. Индустриальные парки как эффективный инструмент экономического роста / Т.А. Головина // В сборнике: РОССИЯ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ. Ежегодник. Материалы XIX Национальной научной конференции с международным участием. Отв. ред. В.И. Герасимов. Москва, 2020. С. 416-418.

5. Головина Т.А. Рискоориентированное управление в условиях цифровой трансформации экономических процессов / Т.А. Головина, Д.А. Суханов // В сборнике: Вызовы цифровой экономики: развитие комфортной городской среды. Труды III Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. 2020. С. 179-183.

6. Головина Т.А. Роль управленческого анализа в реализации эффективного менеджмента / Т.А. Головина // В сборнике: Актуальные вопросы современной науки. Экономика, управление, право, педагогика, психология. Сборник статей. Под общей редакцией Г.Н. Гужиной. Москва, 2021. С. 136-139.

7. Головина Т.А. Современные аспекты стратегического планирования наукоемкого производства / Т.А. Головина, А.В. Полянин // Экономика и предпринимательство. 2020. № 9 (122). С. 1054-1058.

8. Головина Т.А. Цифровые платформы в системе государственного управления / Т.А. Головина, А.Е. Белолипецкая // В сборнике: РОССИЯ, ЕВРОПА, АЗИЯ: ЦИФРОВИЗАЦИЯ ГЛОБАЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА. Сборник научных трудов III Международного научно-практического форума. Под редакцией И. В. Пеньковой. 2020. С. 201-204.

9. Мироненко А.А. Социальные модели в теориях массовых коммуникаций / А.А. Мироненко, Н.В. Мироненко // Среднерусский вестник общественных наук. 2009. № 4 (13). С. 93-97.

10. Мироненко Н.В. Процессы сетизации на рынках информационного посредничества / Н.В. Мироненко // монография.; Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования Российская акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте Российской Федерации (РАНХиГС), Орловский фил., Орел, 2012.

13. Полянин А.В. Концептуально-стратегические аспекты экономического роста и развития регионов // Экономические науки. 2011. № 74. С. 134-137

14. Полянин А.В., Докукина И.А., Макарова Ю.Л. Программно-целевой подход развития технической инфраструктуры растениеводства Орловской области // Среднерусский вестник общественных наук. 2016. Т. 11. № 1. С. 162-168

15. Рудакова О.В., Полянин А.В., Головина Т.А., Строков М.А. Проблемы государственной политики в области поддержки российского предпринимательства // Регион: системы, экономика, управление. 2017. № 2 (37). С. 59-71.

16. Polyenin A.V., Dokukina I.A. Implementation of strategic management in agricultural organizations: problems and prospects // Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences. 2016. № 7 (55). С. 54-61

17. Полянин А.В. Трудовой и экономический потенциалы субъектов ЦФО РФ и расчет конкурентных преимуществ // Вестник Орловского государственного аграрного университета. 2012. № 4 (37). С. 113-120.

18. Докальская В.К., Полянин А.В. Развитие социальной сферы, как фактор повышения качества рабочей силы // Вестник Орловского государственного аграрного университета. 2012. № 2 (35). С. 136-138.

Раздел 3

РАЗВИТИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В БИЗНЕС-ПРОЦЕССАХ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Адаменко А.А., д.э.н., профессор

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина», г. Краснодар

Хорольская Т.Е., к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина», г. Краснодар

Цысов А.С., аспирант

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина», г. Краснодар

1. Аспекты проблемы управления рисками в бизнес-процессах предприятий металлургической промышленности

Металлургическая промышленность на каждом этапе своего взаимодействия в рамках внутренних и внешних процессов оказывает прямое влияние на конечные финансовые и производственные результаты большинства смежных отраслей народного хозяйства, а также во многом определяет перспективы их дальнейшего развития. Подобная ситуация обусловлена структурой взаимосвязей хозяйствующих субъектов, как в части потребления ими исходных ресурсов, так и в части производства готовой металлической продукции с целью ее последующей реализации. Однако, такая вариативность взаимностей вынуждает выдвинуть гипотезу о неоднородности и изменчивости параметров бизнес-процессов, формируемых на основе совокупности принимаемых управленческих решений. А значит в деятельности субъектов металлургической промышленности, в том числе в ходе подготовки и принятия управленческих решений, присутствует относительно высокий уровень неопределенности, способный привести к формированию и развитию соответствующих хозяйственных рисков. Соответственно возникает проблема минимизации риск-нагрузки в ходе управления бизнес-процессами.

Современная практика минимизации неопределенности насчитывает множество различных подходов, методик и частных инструментов. При этом одним из самых действенных, по мнению многих ученых, считается процесс непрерывного мониторинга за реализацией бизнес-процессов хозяйствующего субъекта. Он способен в зависимости от объемов ресурсного обеспечения и локальных особенностей его применения снизить уровень неопределенности практически до нулевого значения. Отметим, что мониторинг рисков

позволяет лишь своевременно регистрировать, аккумулировать и в случае необходимости предоставлять управленческому персоналу сведения о различных неблагоприятных фактах, условиях и обстоятельствах. В то время как бремя фактического принятия управленческого решения по нивелированию или минимизации выявленных негативных тенденций остается за пределами возможностей данного инструмента. Поэтому важнейшим компонентом нивелирования и нейтрализации рисков является процесс управления бизнес-процессами в течение всего жизненного цикла производственного процесса на предприятии металлургической промышленности и своевременное принятие управленческих решений.

В частности, подготовка, экономическое обоснование и фактическое принятие такого решения в условиях повышенной неопределенности и вероятности возникновения новых ранее не существовавших негативных факторов относится к непосредственной компетенции специализированного персонала, отвечающего за организацию и обеспечение функционирования системы риск-менеджмента. Однако, анализ сложившейся практики в российской металлургической промышленности свидетельствует об относительно низком уровне интеграции компонентов управления рисками. Данная ситуация, с нашей точки зрения, в большей части обусловлена отсутствием как на отечественном, так и на международном уровне соответствующих положений регулирования и научно-методических рекомендаций, детализирующих параметры применения элементов системы риск-менеджмента с учетом особенностей изучаемой отрасли.

Большой вклад в исследование экономической сущности и параметров бизнес-процессов металлургической промышленности сделали такие известные отечественные и зарубежные ученые-исследователи, как И.В. Абрамов, Б. Андерсен, Д.Ю. Астанин, И.Н. Булгакова, Ю.В. Вертакова, В.И. Гуров, А.Н. Лунькин, З.М. Магруппова, Х.В. Нимвеген, И.Ф. Нурмухаметов, Е.Г. Ойхман, М.А. Ордян, А.В. Полянин, В.П. Самарина, А.А. Урасов, В.Е. Финогеева, Дж. Харрингтон, С.Е. Храменок, В.К. Чаадаев, А.В. Шеер, В.И. Шмаков, Э. Эсселинг и др.

Проблемы непрерывного контроля за реализацией бизнес-процессов и хозяйственных рисков предприятий металлургической промышленности затронуты в научно-практических изысканиях С.Б. Андреева, А.Г. Бадаловой, Е.В. Беляковой, В.С. Березовского, Ф.А. Береснева, Т.А. Буровой, Н.Е. Гильц, О.М. Гусаровой, А.В. Дорожкина, Л.А. Зирченко, И.Д. Истомина, Б.Я. Карастелева, Л.Г. Ким, А.В. Кугушева, Е.В. Лапковской, Д.И. Лебедева, Ц. Ли, Н.И. Ляховой, Э.Ю. Околеловой, О.Н. Ольховой, А.В. Остроух,

С.Н. Прядко, Н.В. Сироткина, Е.А. Сердюка, И.М. Терлюги, Т.О. Толстых, Ю. Тянь, В.В. Чепорова, С.А. Чечеткина, К.В. Шаповалова, И.М. Яхонтовой и др.

Теоретические и практические подходы к управлению рисками в деятельности предприятий металлургической промышленности изложены в трудах А.Ю. Белозерского, М.О. Габриеляна, М.И. Дли, А.В. Дорожкина, Н.А. Дружининой, М.В. Дудинской, О.М. Ивановой, Н.С. Ивашиной, С.В. Король, М.В. Кузнецовой, Д.Ю. Куропятникова, И.А. Лебедева, Ф.Я. Леготина, М.С. Марфицыной, В.П. Мешалкина, А.В. Моисеевой, М.А. Морозова, Р.М. Никитина, Д.С. Оленина, П.В. Попова, В.Н. Пронина, В.Е. Рыгина, И.А. Тарасова, М. Тоса, Т.В. Федосеевой, А.А. Шишкиной, Л.В. Юрьевой и др.

Вместе с тем, несмотря на накопленный теоретический и эмпирический опыт, в условиях возрастающей неопределенности актуальность совершенствования подходов к управлению бизнес-процессами предприятий металлургической промышленности через призму интеграции и практической адаптации инструментов минимизации риск-нагрузки остается на весьма высоком уровне.

В этой связи для решения обозначенных проблем необходимо провести исследования в области совершенствования инструментария управления рисками в бизнес-процессах металлургической промышленности и направленных на раскрытие частных параметров интеграции всех управленческих решений на предприятии металлургической промышленности.

2. Анализ, классификация и формирование теоретико-методических положений управления рисками в бизнес-процессах

Металлургическая промышленность представляет собой систему смежных отраслей народного хозяйства, в которых хозяйствующие субъекты осуществляют ведение рискованной предпринимательской деятельности посредством реализации различных бизнес-процессов с целью получения готовой металлической продукции и доведения ее до конечного потребителя. Вместе с тем параметры данных бизнес-процессов весьма изменчивы и зависят как от индивидуальных характеристик каждого предприятия, так и от прочих трудно прогнозируемых факторов, соответственно деятельность предприятий металлургической промышленности обладает относительно высокой неопределенностью.

Однако, исследование накопленного опыта свидетельствует, что современная трактовка «бизнес-процесса» не предусматривает риск-ориентированного подхода. Поэтому, данная категория

идентифицирована нами как совокупность взаимосвязанных внутренних и внешних двухсторонних операций предприятий металлургической промышленности в рамках принимаемых ими управленческих решений, направленных на достижение конечного результата в условиях возрастающей неопределенности. Подобная детализация позволит дополнить существующие теоретические положения, а также даст возможность развить научно-практический инструментарий управления рисками в бизнес-процессах.

В этой связи нами определен минимальный набор компонентов системы управления рисками (рисунок 1).



Рисунок 1 – Компоненты системы управления рисками в металлургической промышленности

Согласно предложенной модели, ключевая роль отведена теоретической части – минимальному набору сведений о сущности предмета управления, выступающих основой для эмпирической части. Так, риск в металлургической промышленности представляет собой вероятность минимизации максимального возможного уровня прибыли или получения убытка (негативных последствий) вследствие воздействия неопределенности изменений частных параметров и конечных результатов бизнес-процессов под влиянием негативных риск-образующих факторов внешней и (или) внутренней среды, включая последствия принимаемых управленческих решений (рисунок 2).



Рисунок 2 – Сущность риска предприятий металлургической промышленности

Структура предложенной системы может быть условно поделена на две группы элементов – базовую и практическую части. Базовая представляет собой минимальный набор сведений о сущности предмета управления, в том числе о факторах, классификациях, а также вероятности возникновения и масштабах последствий рисков, представленных в виде соответствующей графической интерпретации – карты или матрицы рисков. Эмпирическая часть состоит из средств и способов воздействия на предмет управления с целью получения желаемого результата – минимизации уровня риск-нагрузки на деятельность хозяйствующего субъекта металлургической промышленности.

Следующим элементом системы, требующим углубленного изучения, выступают факторы рисков. В ходе изучения данного элемента в границы исследования следует включить не только деятельность субъектов металлургической промышленности и всего комплекса в целом, но и прочих взаимосвязанных комплексов. Подобное внимание к другим хозяйствующим субъектам обусловлено возможностью прямого или косвенного влияния их бизнес-процессов на управленческие решения, принимаемые в металлургической промышленности. Кроме того, на уровень риск-нагрузки способны оказать воздействие прочие внешние факторы, не связанные с бизнес-процессами.

Между уровнями взаимодействия всех субъектов также прослеживается дифференциация параметров взаимосвязи. В частности, чем выше уровень взаимодействия субъектов, тем ниже вероятность возникновения пагубного события, выше неопределённость и выше

уровень негативных последствий. Например, существенное падение курса национальной валюты имеет относительно не высокую вероятность возникновения, максимальную неопределённость как для самого события, так и для его последствий (особенно в среднесрочной и краткосрочной перспективе). В то же время масштаб таких последствий будет пагубным для всех субъектов национальной экономики¹, включая субъекты металлургической промышленности.

Проведенный обзор отечественных и зарубежных мнений, посвященных сущности металлургической промышленности, позволяет сделать ряд обобщающих выводов:

– во-первых, структура металлургической промышленности и взаимосвязи ее участников демонстрируются авторами в зависимости от выбранных ими направлений научного исследования и видов осуществляемой ими деятельности;

– во-вторых, в настоящее время в научной литературе и практической деятельности предприятий отсутствует комплексный подход к сущности изучаемой проблематики, акцентирующей внимание на совокупности бизнес-процессов хозяйствующих субъектов.

Сложившаяся ситуация, в современных условиях индустриализации и возрастающей роли металлургической промышленности, свидетельствует о наличии высокой доли неопределенности в деятельности изучаемых хозяйствующих субъектов. Кроме того, отсутствие сведений о полной структуре бизнес-процессов способно спровоцировать формирование и развитие новых ранее не существовавших неблагоприятных факторов, способных как существенно трансформировать деятельность отдельных субъектов данной системы, так и полностью дестабилизировать всю металлургическую промышленность. Дополнительным негативным эффектом управления неопределенностью в бизнес-процессах металлургической промышленности, возникающим в результате недооценки или слабой проработанности степени влияния отдельных факторов риска становится возникновение новых рисков, которые можно обозначить эффект «зеркало в зеркале», т.е. когда степень «прозрачности» или проработанности фактора риска или неопределенности находится на очень слабом уровне.

В результате на основе компиляции всех ранее отмеченных положительных аспектов и устранения дискуссионных моментов авторских подходов предложено авторское определение сущности металлургической промышленности, представляющей собой систему

¹ Матвеев В.В. Классификация бизнес-рисков субъектов агробизнеса / В.В. Матвеев // Вестник Орловского государственного аграрного университета. – 2017. – № 1 (64). – С. 99-107, стр. 100;

смежных отраслей народного хозяйства, в которых хозяйствующие субъекты, в рамках определенного органами государственной власти уровня регулирующего воздействия и с учетом достигнутых результатов научно-технического прогресса, осуществляют ведение рискованной предпринимательской деятельности посредством реализации различных бизнес-процессов с целью обогащения руд полезных ископаемых, их последующего использования в первичных и повторных циклах черной и цветной металлургии для получения готовой металлической продукции, а также доведения ее до конечного потребителя и (или) использования в производственно-технических целях.

Предложенный подход, акцентирующий внимание на основных аспектах структуры взаимосвязей хозяйствующих субъектов металлургической промышленности, позволяет:

- во-первых, детализировать структуру бизнес-процессов субъектов системы с целью выявления их особенностей, препятствующих развитию данного направления;

- во-вторых, оценить степень участия субъектов в формировании уровня неопределенности конечного результата функционирования данной системы;

- в-третьих, положить начало развитию научно-методического инструментария минимизации неопределенности и снижения уровня риск-нагрузки в металлургической промышленности.

Так, с целью графической интерпретации предложенного подхода к сущности объекта исследования нами разработана модель, определяющая место металлургической промышленности в структуре металлургического комплекса, представленная на рисунке 3.

Модель позволит более детализировано подойти к изучению сущности объекта исследования за счет отражения частных особенностей бизнес-процессов каждого из участников данной системы. В частности, она выделяет 6 основных групп участников, взаимодействие которых определяет функционирование и развитие отечественной металлургической промышленности.

При этом, согласно данным рисунка, решающую роль в формировании конечной продукции безусловно играет металлургическая промышленность, отвечающая за переработку продукции горно-обогатительных комбинатов и создание как готовых металлических изделий, так и изготовление конструкционных материалов. В своем составе она содержит два ключевых разнонаправленных блока – цветную и черную металлургию, каждая из которых хоть и имеет сходные черты, но отличается друг от друга количеством переделов, содержанием технологических операций,

инструментами и методами обработки, а также содержанием и номенклатурой выпускаемой продукции.

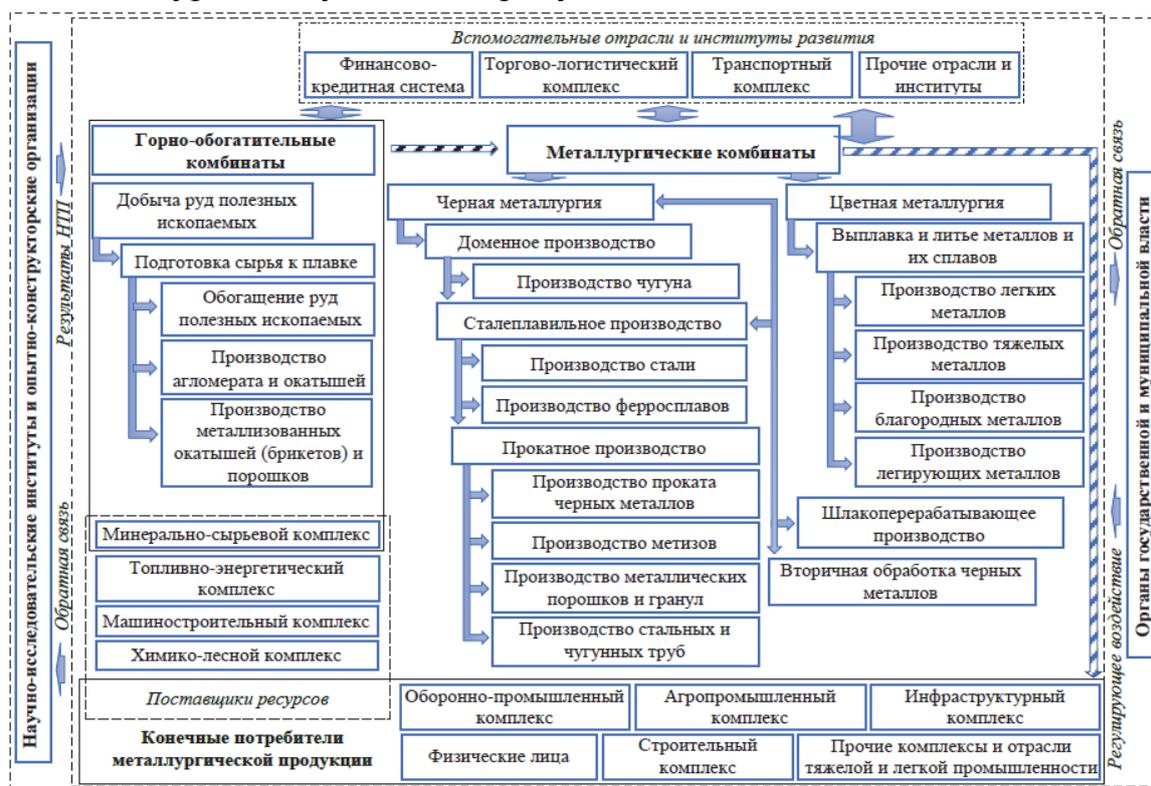


Рисунок 3 – Metallургическая промышленность в структуре металлургического комплекса

Основной структурной единицей металлургической промышленности выступает металлургический комбинат, включающий в себя сразу все технологические процессы и переделы. Однако, в практической деятельности каждый из переделов чаще выполняется отдельным хозяйствующим субъектом посредством формирования частных бизнес-процессов. При этом сущность технологических операций не нарушается, отмечается лишь изменение структуры себестоимости продукции. Таким образом, ключевую роль в формировании конечной продукции играют именно частные внутренние бизнес-процессы металлургической промышленности.

Что касается прочих участников изучаемой системы, то их взаимоотношения оказывают влияние как на реализацию внутренних процессов, так и является основой формирования внешних процессов. Например, горно-обогатительные комбинаты выступают, с одной стороны, основой производства в минерально-сырьевом комплексе, а с другой – поставщиками обогащенной руды и (или) агломератов для металлургической промышленности. Кроме того, непосредственно сам

минерально-сырьевой комплекс является прямым потребителем продукции металлургической промышленности. Существование подобных взаимосвязей также порождает формирование различных двухсторонних бизнес-процессов.

Блок поставщиков ресурсов помимо отмеченного минерально-сырьевого комплекса включает в себя еще минимум 3-х ключевых участников: топливно-энергетический комплекс, отвечающий за поставку энергоресурсов; машиностроительный комплекс, поставляющий средства производства; и химико-лесной комплекс, снабжающий коксохимической продукцией. При этом каждый их поставщиков является действующим покупателем продукции металлургической промышленности. Следовательно, можно констатировать факт наличия внутренних и внешних двухсторонних связей металлургической промышленности, приводящих к возникновению определенного типа бизнес-процессов.

Продолжая изучение структуры металлургической промышленности, следует особенно отметить участников, обеспечивающих потребление выпускаемой металлической продукции. Их роль несмотря на название группы заключается не только в простом потреблении. Они также формируют непосредственный спрос, т.е. способны оказать существенное влияние на номенклатуру выпускаемой продукции, а, следовательно, и на частные технологические процессы. Подобная ситуация, с одной стороны, отражает существование особых бизнес-процессов, а с другой - формирует существенную долю неопределенности, в условиях которой возможно формирование и развитие различных неблагоприятных факторов, способных трансформировать и даже полностью дестабилизировать всю систему.

Не менее важными участниками структуры металлургической промышленности выступают вспомогательные отрасли и институты развития, среди которых значительное влияние оказывают финансово-кредитные институты, транспортный и торгово-логистический комплексы. Именно они выступают посредниками между поставщиками сырьевых ресурсов и оборудования, производителями и конечными потребителями. Существование подобных взаимосвязей приводит к изменению структуры себестоимости металлической продукции, что в свою очередь обуславливает наличие определенных, зачастую негативных для системы, бизнес-процессов.

Вместе с тем отличительным аспектом предложенного подхода к сущности и структуре металлургической промышленности выступает интеграция в систему двух ключевых участников – органов государственной власти и научно-исследовательских институтов,

определяющих существенные условия функционирования данной системы, в том числе ключевые параметры бизнес-процессов.

Так, одними из ключевых участников взаимоотношений с металлургической промышленностью являются органы государственной и муниципальной власти. Их роль в первую очередь заключается в определении правового поля развития как самого изучаемого направления, так и смежных отраслей. С практической точки зрения подобное регуляторное воздействие выглядит как установление определенных ограничений и запретов на выпуск, транспортировку, хранение и использование металлических изделий и конструкционных материалов, а также проведение их обязательной сертификации и паспортизации. Муниципальные органы власти хоть и обладают ограниченным набором полномочий, но способны оказать определенное воздействие на экономику отдельных предприятий и комбинатов. Например, в части контроля санитарно-эпидемиологической ситуации в месте локализации металлургического производства. В результате органы власти оказывают существенное влияние, с одной стороны, на технические параметры выпускаемой продукции, а с другой – на ключевые условия бизнес-процессов. Однако, многие исследователи в своих научных изысканиях упускают из внимания данные факты, что приводит к повышению уровня неопределенности в бизнес-процессах, и как следствие к формированию и развитию риск-образующих факторов.

Еще одним упущением ученых является минимизация роли научно-исследовательских институтов и опытно-конструкторских организаций, которые как раз и определяют условия практического применения продукции металлургической промышленности. Так, с одной стороны, они устанавливают технические параметры регуляторного воздействия органов власти, включая параметры сертификации и паспортизации, а с другой – совершенствуют продукцию в соответствии с современными результатами научно-технического прогресса и тенденциями запросов потребителей. Недооценка степени воздействия данных участников на структуру бизнес-процессов также приводит к росту неопределенности и образованию негативных факторов - основы формирования рисков.

В целом итоги исследования категории «бизнес-процесс» свидетельствуют о том, что единого подхода к раскрытию ее сущности нет и не может быть, поскольку каждый ученый рассматривает бизнес-процесс применительно к выбранной проблематике и предмету исследования. Кроме того, анализ зарубежной и отечественной литературы также позволяет утверждать, что в современных научных трудах, несмотря на наличие в предпринимательской деятельности высокого уровня неопределенности – трудно прогнозируемых факторов,

способных привести к формированию и развитию рисков, при толковании сущности «бизнес-процесса» риск-ориентированный подход не применяется. Данная проблематика при практическом подходе к управлению бизнес-процессами способна привести к формированию и развитию новых ранее не существовавших рисков, что безусловно может привести к снижению эффективности функционирования хозяйствующих субъектов, в том числе субъектов металлургической промышленности.

В этой связи, следует предложить новый подход к толкованию сущности экономической категории «бизнес-процесс» в рамках выбранного направления с целью минимизации уровня неопределённости в принимаемых управленческих решениях и детализации взаимосвязей субъектов металлургической промышленности. Так, с нашей точки зрения, бизнес-процесс представляет собой совокупность и последовательность взаимосвязанных внутренних и внешних двухсторонних операций субъектов хозяйственной деятельности в рамках принимаемых управленческих решений, направленных на достижение конечного результата и максимизацию прибыли в условиях возрастающей неопределённости.

Предложенный авторский подход, раскрывающий сущность бизнес-процесса как открытого алгоритма инициативных двухсторонних операций хозяйствующих субъектов, отличается от других и акцентирует внимание на детализации параметров структуры процесса:

– во-первых, на ключевых участниках, без которых существование данного процесса невозможно – хозяйствующих субъектах, осуществляющих предпринимательскую деятельность;

– во-вторых, в обязательном наличии «управляющего воздействия» – принимаемых управленческих решений, в рамках которых возникает бизнес-процесс;

– в-третьих, внутренних процессах субъекта, оказывающих существенное влияние на формирование конечного результата;

– в-четвертых, возрастании уровня неопределённости, т.е. возможности формирования и развития рисков особенно при переходе от одного уровня взаимосвязей субъектов к другому (рисунок 6).

Подобная детализация изучаемой категории позволит, с одной стороны, дополнить существующие теоретические изыскания новым подходом, а с другой – даст возможность развитию практики управления и минимизации рисков в бизнес-процессах хозяйствующих субъектов, в том числе металлургической промышленности.

Подводя итоги исследования экономической сущности и особенностей бизнес-процессов металлургической промышленности

можно отметить, что металлургическая промышленность является уникальной как для экономики отдельной страны, так и для мировой экономики в целом. Ее уникальность в первую очередь обусловлена ролью, которую она играет при изготовлении конечной продукции практически во всех существующих отраслях народного хозяйства, включая взаимодействие с научно-исследовательскими институтами и органами государственной власти. При этом существование подобных бизнес-взаимосвязей в свою очередь определяет основу бизнес-процессов, формирование которых происходит в рыночных условиях – повышенной неопределенности в принимаемых управленческих решениях. В то же время результаты проведенного исследования свидетельствуют о том, что должного внимания к данной проблематике со стороны научного сообщества не было уделено.

3. Критическая оценка разработанных положений и обобщение достигнутых результатов

Предложенные обобщающие теоретические положения, позволяют раскрыть сущность и структуру взаимосвязей в металлургической промышленности, а также сущность и содержание ее бизнес-процессов с целью разработки практического подхода к минимизации неопределенности в деятельности изучаемых хозяйствующих субъектов. В частности, предложенные изыскания лягут в основу системы мониторинга бизнес-процессов и рисков хозяйственной деятельности предприятий металлургической промышленности.

В современных неоднозначных макро- и микроэкономических условиях повышение уровня неопределенности и (или) развитие негативных факторов в деятельности хозяйствующих субъектов² металлургической промышленности способно как существо трансформировать и дестабилизировать структуру данного направления промышленности, так и в целом нанести существенный ущерб национальной экономике. Следовательно, разработку конкретных научно-практических рекомендаций по минимизации уровня риска-нагрузки следует начать непосредственно с изучения сущности металлургической промышленности и определения ее взаимосвязей с прочими направлениями деятельности с целью детализации структурных составляющих, а также изучения внутренних и внешних бизнес-процессов.

² Полянин А.В., Проняева Л.И., Федотенкова О.А. Управление рисками в предпринимательской деятельности на основе идентификации экономических угроз / А.В. Полянин, Л.И. Проняева, О.А. Федотенкова // Вестник Академии знаний. – 2018. – № 2 (25). – С. 178-189., стр. 180.

Организация эффективной системы управления рисками невозможна без достижения устойчивого положительного баланса между стоимостью минимизированных рисков и затратами на их управление. В этой связи в ходе развития научно-практических положений особое внимание уделено созданию методики оценки рисков, основанной на поэтапном выявлении, отборе и эвальвации риск-образующих факторов, воздействующих на достижение конечных целей бизнес-процессов (рисунок 4).

Отличительной чертой методики является интеграция двойственного подхода, предусматривающего комбинирование количественных и качественных методов оценки, что позволяет выявить просчеты, допущенные в математических моделях, и нивелировать возникновение части внутренних рисков.

Алгоритм выбора между отмеченными методами зависит от индивидуальных параметров исследуемых рисков и факторов их формирования, специфики деятельности предприятий, а также от накопленных компетенций персонала, ответственного за организацию системы риск-менеджмента.

Кроме того, методика предусматривает проверку надежности полученных расчетов с использованием альтернативных методов эвальвации. Например, экспертной оценки, причинно-следственного анализа, построения системы сценариев и других методов. При этом размер допустимого отклонения должен находиться в пределах от 0 до 5 %, что соответствует уровню статистической значимости ($\alpha = 0,05$). Данное значение выбрано с целью минимизации вероятности возникновения «ошибки второго рода» или «ложноотрицательного решения», а также достижения усредненного положения между статистической значимостью и мощностью предложенной методики оценки рисков.

В итоге если колебания расчетного значения отвечают вышеназванным требованиям, то оценка признается статистически надежной и может использоваться в мероприятиях риск-менеджмента. В противном случае проводят повторную оценку с учетом полученных рекомендаций экспертного сообщества.

Пример практического применения предложенной методики оценки позволяет составить с использованием мнения экспертного сообщества уникальные для каждого хозяйствующего субъекта карту и матрицу рисков металлургической промышленности.

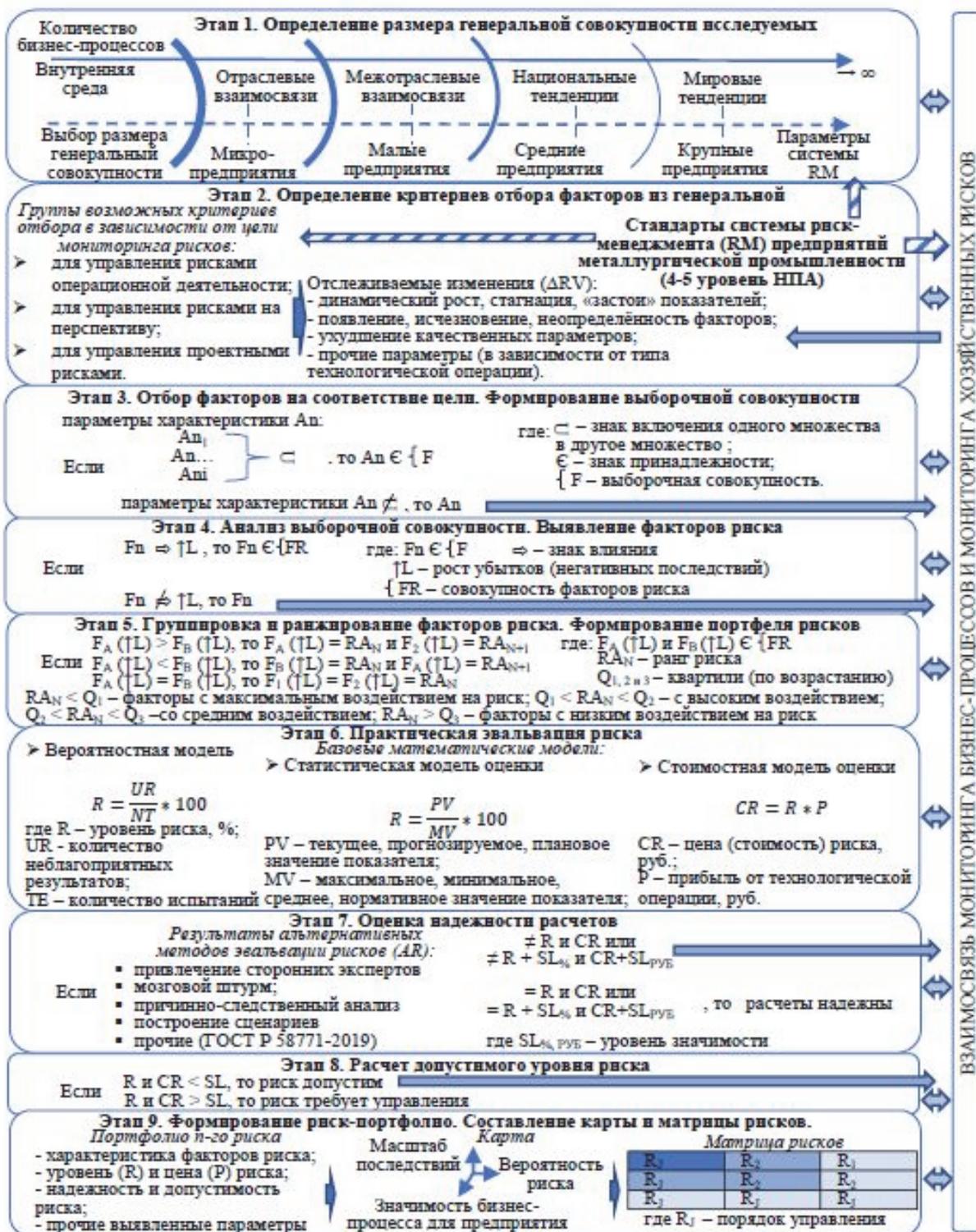


Рисунок 4 – Методика оценки рисков предприятий металлургической промышленности

Согласно полученным данным, наибольший масштаб негативных последствий способны принести именно внутренние риски изучаемых

предприятий, затраты на управление которыми находятся на уровне ниже среднего, что позволяет присвоить данной группе 2-ой ранговый номер и поставить ее на первое место в создаваемой последовательности управления рисками.

В результате практическая апробация настоящей методики в частной деятельности изучаемых предприятий позволит не просто оценить уровень риск-нагрузки, но и предложит выстроить научно-обоснованную последовательность управления рисками, основанную на максимальной минимизации размеров негативных последствий и оптимизации расходования ограниченных ресурсов. А значит она способна стать одним из ключевых элементов создаваемой системы риск-менеджмента. В частности, оценка ляжет в основу системы мониторинга рисков и алгоритма управления ими в бизнес-процессах металлургической промышленности.

Анализ современной проблематики принятия результативных управленческих решений свидетельствует о том, что одним из эффективных инструментов снижения уровня неопределенности выступает разработка и интеграция системы непрерывного мониторинга бизнес-процессов предприятий металлургической промышленности (рисунок 5).

Предложенный алгоритм учитывает специфические особенности металлургической промышленности и позволяет:

- во-первых, осуществлять непрерывный контроль за параметрами бизнес-процессов изучаемых предприятий;
- во-вторых, проводить оценку влияния различных факторов, условий и обстоятельств на бизнес-процессы;
- в-третьих, разрабатывать и принимать своевременные и максимально эффективные управленческие решения.

Однако, несмотря на явные преимущества, связанные с повышением информационно-аналитического обеспечения, что безусловно способствует минимизации уровня неопределенности, подобный подход не предусматривает системного риск-ориентированного характера.

В этой связи особую актуальность приобретает развитие детализированного подхода к организации мониторинга как ключевому элементу современной концепции управления рисками, предусматривающего контроль уровня риск-нагрузки.

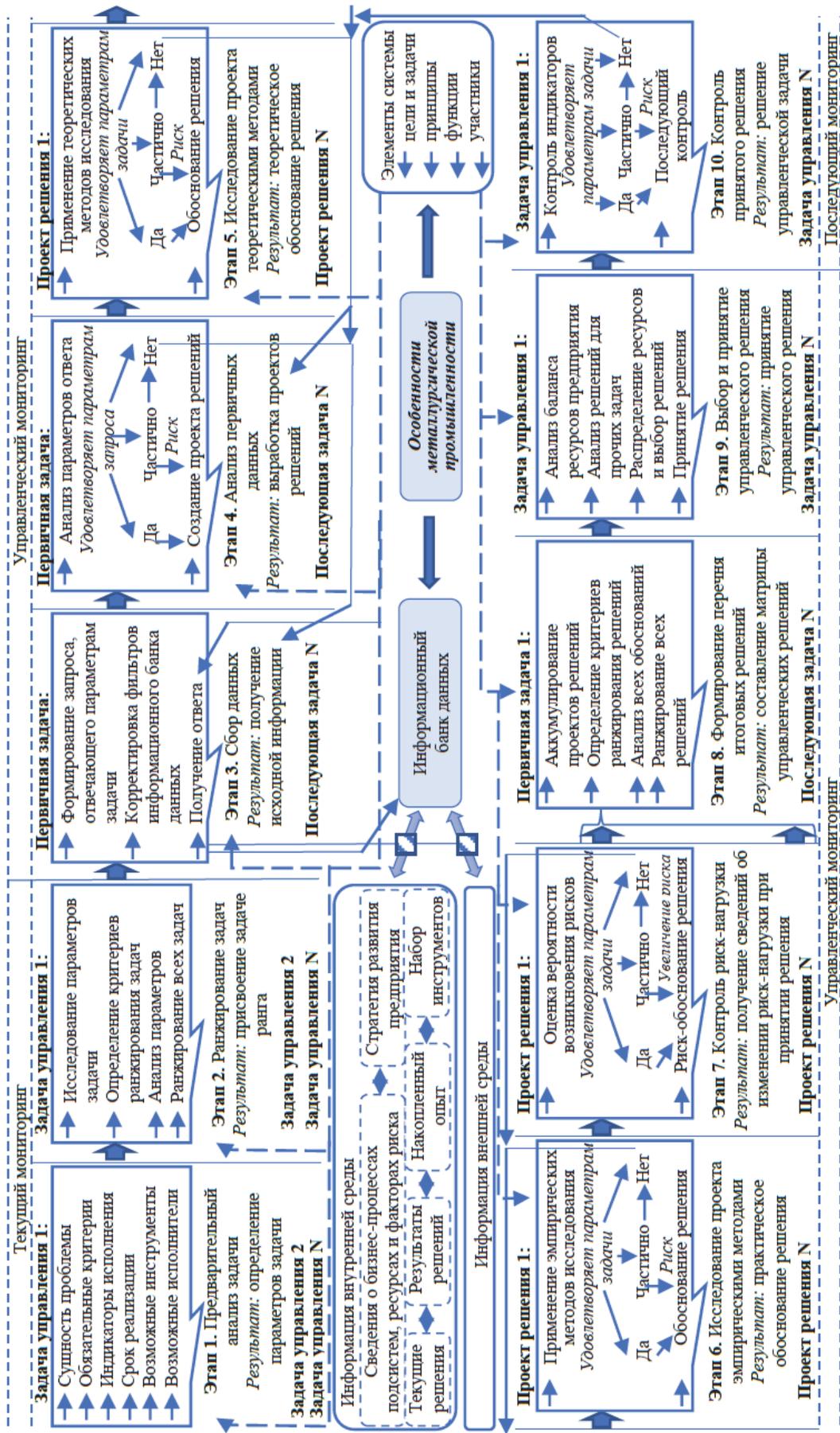


Рисунок 5 – Алгоритм мониторинга бизнес-процессов предприятия металлургической промышленности

При этом, с целью оптимизации расходования ограниченных ресурсов и достижения максимальной результативности достаточно дополнить систему мониторинга бизнес-процессов компонентами риск-менеджмента (таблица 1).

Таблица 1 – Алгоритм мониторинга рисков в металлургической промышленности

| Алгоритм мониторинга бизнес-процессоров | Особенности алгоритма мониторинга рисков | Набор предлагаемых компонентов риск-менеджмента |
|---|---|--|
| 1. Предварительный анализ задачи | 1. Предварительный анализ риск-нагрузки. Результат: определение параметров управленческой задачи с учетом возможного уровня рисков | - условия формирования и классификация факторов риска - система индикаторов факторов риска |
| 2. Ранжирование задач | 2. Ранжирование рисков Результат: присвоение задаче ранга на основе полученного ранга рисков | - сущность и классификации рисков, компоненты риск-менеджмента |
| 3. Сбор данных | 3. Сбор данных о фактических факторах риска Результат: получение исходной информации о фактических факторах рисков; формирование выборочной совокупности | - этап 1. Определение размера генеральной совокупности - этап 2. Определение критериев отбора факторов - этап 3. Отбор факторов на соответствие цели |
| 4. Анализ первичных данных | 4. Анализ выборочной совокупности Результат: выработка проектов решений с учетом выявленных факторов рисков | - этап 4. Анализ выборочной совокупности. Выявление факторов риска |
| 5. Исследование теоретическими методами | 5. Исследование теоретическими методами Результат: обоснование решения на основе созданного портфеля рисков | - этап 5. Формирование портфеля рисков |
| 6. Исследование эмпирическими методами | 6. Исследование эмпирическими методами Результат: практическое обоснование решения на основе фактического уровня рисков | - этап 6. Практическая эвальвация риска - этап 7. Оценка надежности - этап 8. Расчет допустимого уровня риска |
| 7. Контроль риск-нагрузки | 7. Порядок управления рисками Результат: получение сведений о риск-нагрузки; создание риск-портфолио; составление карты и матрицы рисков | - этап 9. Формирование риск-портфолио. Составление карты и матрицы рисков |
| 8. Формирование перечня итоговых решений | 8. Формирование перечня решений Результат: составление матрицы решений на основе уровня риск-нагрузки | - алгоритм управления рисками в бизнес-процессах предприятий металлургической промышленности |
| 9. Выбор и принятие управленческого решения | 9. Выбор и принятие управленческого решения Результат: принятие риск-ориентированного решения | |
| 10. Контроль принятого решения | 10. Контроль принятого решения Результат: контроль за достижением цели и минимизацией риск-нагрузки | |

Подобный подход, с одной стороны, гарантирует усиленный контроль риск-нагрузки за счет комбинирования двух типов

мониторинга, а с другой – в случае отсутствия дополнительных ресурсов позволит компании беспрепятственно перейти от риск-менеджмента к контролю за параметрами бизнес-процессов, использующего упрощенный анализ риск-образующих факторов.

Так, мониторинг бизнес-процессов направлен на контроль достижения текущих и стратегических целей через локальный анализ различных параметров бизнес-процессов, включая уровень рисков. В то время как мониторинг рисков основан на минимизации уровня неопределенности как в принимаемых управленческих решениях, так и в обстоятельствах, обуславливающих их принятие, включая параметры бизнес-процессов. При этом непосредственный выбор типа мониторинга зависит от размера предприятия и его ресурсного потенциала, что позволяет избежать излишней нагрузки, а также нивелировать часть внутренних рисков.

В целом содержание предложенной методики мониторинга уровня риск-нагрузки в деятельности предприятий металлургической промышленности направлено на создание комплексной системы поиска, сбора и анализа факторов риска с целью оперативного предоставления заинтересованным пользователям максимального объема структурированной информации об уровне риск-нагрузки как до, так и после принятия управленческого решения.

Важнейшим элементом создаваемой концепции риск-менеджмента, определяющим ее сущность, а также практический подход к выбору и набору инструментов минимизации риск-нагрузки выступает непосредственно алгоритм управления рисками в бизнес-процессах предприятий металлургической промышленности (рисунок 6).

Практическое использование алгоритма позволит управленческому персоналу опираясь на научно-практические сведения, полученные в ходе мониторинга бизнес-процессов, оценки рисков, формирования специализированного информационного банка данных, а также составления комбинированной матрицы управленческих решений, выстроить комплексную стратегию управления рисками, предусматривающую компоненты повышения надежности и контроля эффективности принимаемых решений.

С научно-методической точки зрения алгоритм является завершающим элементом для всех ранее разработанных положений, направленных на принятие управленческого решения в условиях риска. В частности, он детализирует 8, 9 и 10 этапы мониторинга бизнес-процессов и хозяйственных рисков, приведенных в таблице 1.



Рисунок 6 – Алгоритм управления рисками в бизнес-процессах предприятий металлургической промышленности

Центральное место в структуре алгоритма отведено информационному банку данных, аккумулирующему сведения как о выявленных рисках и факторах их формирования, так и о параметрах реализуемых бизнес-процессов.

При этом наиболее эффективным и максимально адаптированным для металлургической промышленности является третий подход, декларирующий возможность изменения структуры и содержания контролируемых информационных потоков в зависимости от параметров решаемых локальных задач и уровня риск-нагрузки на деятельность конкретного предприятия. Он позволит достичь оптимального соотношения между потребляемыми ресурсами и эффективностью информационно-аналитического обеспечения.

Кроме того, уникальным элементом алгоритма выступает практическая возможность моделирования сценариев развития бизнес-процессов, основываясь на достижении оптимального соотношения трех индикаторов: минимизации убытков (максимизации прибыли); контроле текущих расходов с целью недопущения превышения бюджетного лимита; и оценке дальнейшей перспективы развития сценариев как текущего, так и сопутствующих бизнес-процессов. Подобная комбинация позволит сохранить текущее финансовое положение предприятия и не допустить появления новых факторов неопределенности при реализации частных сценариев бизнес-процессов.

Так, управленческий персонал в случае возникновения непредвиденных факторов, влияющих на достижение конечной цели, сможет оперативно воспользоваться эмпирически адаптированными вариантами развития бизнес-процессов и тем самым нивелировать возросшую неопределенность.

В целом фактическое принятие управленческих решений в условиях возрастающей неопределённости осуществляется риск-менеджерами на основе специализированной стратегии риск-менеджмента, предусматривающей систематизацию предложенных вариантов риск-ориентированных решений, выбор предметов, объектов, субъектов и инструментов управления, а также определение индикаторов контроля. Ее практическое применение обусловлено потребностью в синхронизации всех принимаемых решений с целью достижения общего баланса расходования ресурсов и эффективности управления. Например, для комбинирования наиболее важных и принципиальных решений с решениями, сценарии которых предусматривают принятие рисков или имеют относительно низкий уровень эффективности.

Вместе с тем, несмотря на явные преимущества предложенной стратегии, она имеет один ключевой недостаток. А именно, с момента выявления исходной управленческой проблемы до момента разработки и принятия частного решения проходит относительно длительный период времени, в течение которого могут произойти существенные изменения исходных параметров бизнес-процессов (или рисков). В этой связи в рамках разработанного алгоритма нами предложены математические модели, предусматривающие возможность реализации контроля за надежностью и эффективностью принимаемых решений.

В ходе исследования бизнес-процессов хозяйствующих субъектов металлургической промышленности через призму развития и интеграции инструментария управления рисками, нами получены следующие научно-практические положения:

1. Определен набор минимальных компонентов, необходимых для организации эффективной системы управления рисками субъектов металлургической промышленности, среди которых ключевое место отведено теоретической части – минимальному набору сведений о сущности изучаемых рисков, факторах их формирования, а также специализированной классификации с целью раскрытия внутренней структуры изучаемого явления и количественной оценки уровня возможной угрозы.

2. Дополнены теоретические положения, раскрывающие сущность металлургической промышленности как системы смежных отраслей народного хозяйства, в которых хозяйствующие субъекты осуществляют ведение рискованной предпринимательской деятельности посредством

реализации различных бизнес-процессов с целью получения готовой металлической продукции, что позволяет предусмотреть возможность разработки и практической интеграции подходов к мониторингу бизнес-процессов и минимизации неопределенности в данной сфере.

3. Предложен подход к организации государственной системы управления рисками субъектов металлургической промышленности, основанный на детализации практического опыта формирования оптимального набора элементов системы риск-менеджмента и отличающийся возможностью создания согласованного механизма взаимодействия органов государственной власти и хозяйствующих субъектов по вопросам управления рисками и минимизации риск-нагрузки, что позволит реализовать одну из самых современных и эффективных государственных концепций риск-менеджмента, не имеющих аналогов в мировой практике.

4. Сформирована система индикаторов контроля за уровнем риск-нагрузки, предполагающая их дифференциацию в зависимости от размера субъекта металлургической промышленности, масштаба его бизнес-процессов и положения на рынке, а также предусматривающая интеграцию показателей внутреннего мониторинга – самооценки системы риск-менеджмента, что в целом позволит выстроить последовательность мониторинга факторов риска в зависимости от уровней их локализации и оптимизировать расходование ограниченных ресурсов.

5. Разработана методика оценки рисков субъектов металлургической промышленности, основанная на поэтапном выявлении, отборе и эвальвации риск-образующих факторов, воздействующих на достижение конечных целей бизнес-процессов, отличающаяся комбинированием количественных и качественных методов оценки для нивелирования внутренних рисков системы риск-менеджмента, позволяющая на основе составления карты и матрицы рисков выстроить научно-обоснованную последовательность минимизации риск-нагрузки в условиях оптимизации расходования ограниченных ресурсов.

6. Предложен комплексный подход к организации системы мониторинга бизнес-процессов, учитывающий специфические особенности металлургической промышленности и предусматривающий уникальный алгоритм, а также особенности его интеграции в частную деятельность изучаемых субъекта с целью своевременного выявления, предупреждения и непрерывного контроля за различными неблагоприятными факторами, повышающими вероятность возникновения рисков хозяйственной деятельности.

7. Обоснована авторская методика мониторинга уровня риск-нагрузки в деятельности субъектов металлургической промышленности, принципиальным отличием которой является адаптивное комбинирование в зависимости от размера субъекта и его ресурсного потенциала двух алгоритмов контроля – за параметрами бизнес-процессов и (или) за частными значениями уровней рисков, предоставляющие управленческому персоналу максимальный набор информации для принятия взвешенного, результативного и своевременного управленческого решения.

8. Составлен алгоритм управления рисками в бизнес-процессах субъектов металлургической промышленности, отличающийся интеграцией элементов моделирования сценариев развития бизнес-процессов, практическое использование которого позволит опираясь на сведения, полученные в ходе мониторинга бизнес-процессов, оценки рисков, формирования специализированного информационного банка данных, а также составления матрицы управленческих решений, выстроить комплексную стратегию управления рисками, предусматривающую компоненты повышения надежности и контроля эффективности принимаемых решений.

9. Разработан комплексный организационно-управленческий подход к развитию национальной концепции управления рисками в металлургической промышленности, предусматривающий выделение в качестве регуляторного блока – хозяйствующих субъектов, специализирующихся на управлении неопределенностью, принципиальным отличием которого является применение на локальном уровне интегральной оценки эффективности системы управления рисками, что в целом позволяет вывести риск-менеджмент из тени вторичной системы управления и перевести частную деятельность предприятий металлургической промышленности на новый риск-ориентированный уровень.

10. Предложенные научно-практические положения, направленные на принятие управленческого решения в условиях риска, являются ключевыми элементами в создании единого механизма управления рисками в бизнес-процессах субъектов металлургической промышленности, который с одной стороны, пополнит теоретическую базу риск-менеджмента, а с другой - снизит уровень неопределенности в деятельности металлургических предприятий.

В то же время в ходе настоящего исследования определены перспективные направления для дальнейшего развития теории и практики управления рисками. А именно, внимания заслуживают: совершенствование системы нормативно-правового регулирования риск-менеджмента; детализация для каждого риска методики выявления,

оценки и управления; а также разработка частных сценариев минимизации риск-нагрузки в целом.

Литература:

1. Матвеев В.В. Классификация бизнес-рисков субъектов агробизнеса / В.В. Матвеев // Вестник Орловского государственного аграрного университета. – 2017. – № 1 (64). – С. 99-107.

2. Полянин А.В., Проняева Л.И., Федотенкова О.А. Управление рисками в предпринимательской деятельности на основе идентификации экономических угроз / А.В. Полянин, Л.И. Проняева, О.А. Федотенкова // Вестник Академии знаний. – 2018. – № 2 (25). – С. 178-189.

3. Абрамов И.В. Менеджмент организации: бизнес-процессы (деловые процессы) / И.В. Абрамов // учебное пособие. Воронежский государственный университет. Воронеж, 2017.

4. Андерсен Бьёрн. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования [Электронный ресурс] // Центр Креативных Технологий. – Режим доступа: <https://www.inventech.ru/pdf/business-process/business-process-02.pdf>

5. Андреев С.Б. Формализации требований к модели системы мониторинга бизнес-процессов многономенклатурного производства / С.Б. Андреев // Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования. – 2017. – № 2 (36). – С. 5.

6. Бадалова А.Г. Процедура и инструменты мониторинга рисков в проектном риск-менеджменте / А.Г. Бадалова // Управление финансовыми рисками. – 2015. – № 4. – С. 278-283.

7. Белозерский А.Ю. Методическое обеспечение анализа и управления рисками металлургических предприятий в условиях неопределенности: автореферат диссертации на соискание ученой степени д.э.н / Российский химико-технологический университет им. Д.И. Менделеева. - Москва, 2012. – с. 40.

8. Бурова Т.А. Внешний мониторинг деятельности промышленных предприятий / Т.А. Бурова // Научно-теоретический журнал Наука и экономика. – 2014. – № 1 (33). – С. 140-145.

9. Бутрин А.Г., Гельманова З.С., Ярушин Д.Л. Методика оценки рисков предприятий черной металлургии / А.Г. Бутрин, З.С. Гельманова, Д.Л. Ярушин // Металлург. – 2015. – № 2. – С. 8-11.

10. Вертакова Ю.В., Плотников В.А., Хорьков А.В., Лю Ч. Управление структурными преобразованиями экономических систем с учетом фактора риска / Ю.В. Вертакова, В.А. Плотников, А.В. Хорьков, Ч. Лю // Известия юго-западного государственного университета. – 2017. – № 1 (70). – С. 126-137.

11. Габриелян М.О. Международные и российские стандарты риск-менеджмента / М.О. Габриелян // Вестник университета. – 2015. – № 10. – С. 167-171.

12. Гусарова О.М. Мониторинг ключевых показателей эффективности бизнес-процессов / О.М. Гусарова // В книге: Актуальные вопросы экономики и управления в условиях модернизации современной России. Голичев В.Д., Голичева Н.Д., Алфимов И.Е., Шеломенцева М.В., и др. Смоленск, 2015. – С. 84-89.

13. Дорожкин А.В. Управление рисками интеграционной деятельности металлургических предприятий: автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н. / Южно-Уральский государственный университет. - Челябинск, 2008. – С. 22.

14. Дудинская М.В. Управление логистическими рисками в цепях поставок металлургических компаний: автореферат на соискание ученой степени к.э.н. / Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». - Москва, 2017. – С. 22.

15. Журавин С.Г., Бердников А.С., Слющенкова А.С. Особенности систем управления производственными рисками в черной металлургии / С.Г. Журавин, А.С. Бердников, А.С. Слющенкова // В сборнике: Фундаментальные и прикладные исследования экономических проблем и перспектив развития современных организаций. Сборник научных трудов международной научно-практической конференции. Под редакцией С.Г. Журавина, В.Н. Немцева. 2016. – С. 262-268.

16. Залеская Л.Н., Митина В.В., Евдокимова Е.А. Управление рисками проектов, концепции рисков, количественный и качественный анализ рисков / Л.Н. Залеская, В.В. Митина, Е.А. Евдокимова // Актуальные исследования. – 2020. – № 9-2 (12). – С. 78-81.

17. Зиновьева Е.Г., Костина Н.Н., Коптякова С.В. Комплексная система управления рисками на предприятиях чёрной металлургии / Е.Г. Зиновьева, Н.Н. Костина, С.В. Коптякова // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 12 (113). – С. 1118-1124.

18. Зирченко Л.А. Развитие российских предпринимательских структур в условиях глобальных хозяйственных рисков: мониторинг и разработка управленческих решений / Л.А. Зирченко // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2018. – № 2 (110). – С. 126-130.

19. Ивашина Н.С., Кузнецова М.В. Совершенствование системы управления рисками предприятий металлургической промышленности с учетом синергетического подхода / Н.С. Ивашина, М.В. Кузнецова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2019. – № 1 (119). – С. 14.

20. Козлова Е.И., Иванова О.М. Особенности методов управления рисками в металлургической промышленности / Е.И. Козлова, О.М. Иванова // Вестник Липецкого государственного технического университета. – 2017. – № 2 (32). – С. 101-104.

21. Король С.В., Дорожкин А.В. Оценка и анализ проектных рисков на предприятии черной металлургии / С.В. Король, А.В. Дорожкин // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2005. – № 11 (50). – С. 86-93.

22. Лебедев Д.И. Актуальность непрерывного мониторинга показателей бизнес-процессов предприятия в современных условиях / Д.И. Лебедев // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения. – 2015. – № 8 (21). – С. 70-74.

23. Маренков И.М. Мониторинг инновационной активности в промышленности как основа управления рисками в промышленности / И.М. Маренков // Страховое дело. – 2020. – № 10 (331). – С. 28-32.

24. Оленин Д.С. Управление рисками вертикально-интегрированных металлургических компаний: автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н. / Санкт-Петербургский государственный горный институт им. Г.В. Плеханова. - Санкт-Петербург, 2008. – С. 20.

25. Попов П.В. Классификация комплекса рисков предприятий, участвующих в процессе дистрибьюции продукции металлургии / П.В. Попов // Экономические и гуманитарные науки. – 2012. – № 2 (241). – С. 117-120.

26. Шмаков В.И. Анализ и прогнозирование бизнес-процессов металлургических предприятий на основе внедрения IT-технологий / В.И. Шмаков // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2017. – № 4-1. – С. 298-302.

27. Яхонтова И.М., Березовский В.С. К вопросу о создании системы мониторинга бизнес-процессов в рамках информационной системы предприятия / И.М. Яхонтова, В.С. Березовский // В сборнике: Академическая наука - проблемы и достижения. Материалы XIV международной научно-практической конференции. 2017. – С. 136-138.

Раздел 4

ОБЗОР МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИЙ В СТРАНАХ И РЕГИОНАХ

Азарова Н.А., к.э.н, доцент
ФГБОУ ВО «Воронежский государственный лесотехнический
университет имени Г.Ф. Морозова», г. Воронеж

1. Понятие и принципы необходимости оценки эффективности инноваций в мировой экономике

В условиях глобальной конкуренции, быстрого технического прогресса и нехватки ресурсов внедрение инноваций стало условием развития, конкурентоспособности и, зачастую, выживания. Поэтому поддержка инноваций остается главной проблемой для руководителей, в то время как сама концепция инноваций для предприятий, регионов и стран справедливо считается важной областью исследований, поскольку влияние инноваций на экономическое развитие неоспоримо. Инновации, с одной стороны, неоднородны и разнообразны, а с другой стороны, их ролью является ускорение изменений, улучшений, успеха и богатства. Помимо того, что это сложная экономическая категория, она также является наиболее важным фактором достижения устойчивого роста, основанного на принципах, учитывающих экономические, социальные и экологические аспекты. В то же время содействие устойчивому развитию служит укреплению конкурентоспособности экономики, особенно экономики, основанной на знаниях и инновациях. Кроме того, стимулирование инноваций является одной из целей развития до 2030 года. Инновации используются во всех сферах экономики и являются основными факторами экономического роста; они являются источником технического прогресса и фактором долгосрочной конкуренции. Хотя первоначально этот термин использовался предприятиями и предпринимателями, инновации также появились в литературе в контексте экономики в целом.

Способность к инновациям позволяет трансформировать знания в инновации и создавать новые решения, способствуя долгосрочному росту и уровню благосостояния общества. Поэтому важно сосредоточить усилия на создании и поддержке тех инноваций, которые поддерживают предприятия, человечество и всю планету. Глобальный спрос на новые продукты высок и растет экспоненциально, поскольку новые экономики, основанные на знаниях (в отличие от традиционных отраслей), приносят высокий доход и более высокий уровень занятости. Исследования, проведенные в Странах ОЭСР доказали, что с 1970-х годов по настоящее время в более половине его государствах экономический рост стал

результатом инноваций и растущей доли в экономике, основанной на знаниях. Важно отметить, что инновации в значительной степени зависят от надлежащей рыночной среды (т. е. такой, которая благоприятствует инновациям), и следует помнить, что улучшение и повышение инновационной активности страны, следовательно, также означает повышение инновационной активности предприятий данной страны.

Формирование эффективной инновационной среды может быть связано с устойчивыми правовыми нормами, способствующими развитию коллективных инноваций, решениями о финансовой поддержке на уровне отдельных стран ЕС, выравниванию различий между странами и поддержке снизу вверх процессов, продуктов, иностранных инвестиций и секторов, которые создают желаемую инновационность. Речь также идет о принятии стратегических и оперативных решений в области коммерческой деятельности, таких как инициативы по международному сотрудничеству в области инновационной деятельности. Таким образом, чрезвычайно важно иметь достоверную информацию, которая позволяет руководителям принимать управленческие решения, подкрепленные оценкой и измерением существующих видов деятельности в области инноваций, которые требуют использования соответствующих методов измерения. Поскольку масштабы инновационной деятельности могут быть оценены на макро-, мезо- и микроуровнях и в различных разрезах, появились различные инструменты измерения, которые представляют большой интерес как для теоретиков, так и для практиков. Основной группой методов, используемых для оценки уровня инноваций, являются статистические и математические методы, основанные на различных показателях. С другой стороны, результаты этих применяемых методов измерения были представлены в виде различных типов отчетов. Такие отчеты включают следующие понятия: European Innovation Scoreboard (EIS), Global Innovation Index (GII), Всемирный экономический форум, Доклад о глобальной конкурентоспособности и Сводный инновационный индекс (SII) [1].

В этих отчетах используется набор показателей эффективности инноваций, которые позволяют (с лучшим или худшим результатом) оценить положение отдельных стран и регионов с точки зрения развития уровня инновационной деятельности. Значение этих отчетов обусловлено соответствующей важностью инноваций как одного из основных направлений политики и усилий членов ЕС, а также необходимостью оценки принимаемых решений, а также оценки инновационного развития экономики и общества. Поэтому поиск ответов на такие вопросы, как «в чем причина различий в уровне инноваций» и «какие механизмы должны быть внедрены для достижения устойчивого

конкурентного преимущества» не лишены значения. Такие исследования могут дать представление о предпринимательской социально-экономической направленности, а также способствовать формированию так называемой «поведенческой активности», которая может быть определена как постоянный поиск возможной реакции на изменение тенденций на рынке, доминирования тенденции опережения конкурентов или стратегических действий, которые характеризуют эффективность инноваций на этапе зрелости и этапе упадка жизненного цикла [2].

Проблема инноваций и инновационности стала неизменным предметом интереса для исследователей со всего мира. Эта тенденция, которая, как ожидается, будет расти в обозримом будущем. Это связано, в частности, с тем, что, будучи стимулятором роста и инициатором изменений, инновации позволяют достичь долгосрочного конкурентного преимущества и являются источником организационной эффективности. Однако следует отметить, что в мировых экономических исследованиях указано, что внедрение слишком интенсивных инноваций может негативно повлиять на результаты деятельности компаний. Между тем, как подчеркивают современные исследователи, инновации способствуют достижению устойчивого развития. Как справедливо отмечается в Повестке дня в области устойчивого развития на период до 2030 года «развитие, как инклюзивная и устойчивая индустриализация, поддерживаемая инновациями и инфраструктурой, могут способствовать повышению конкурентоспособности и поиску решений для повышения эффективности использования ресурсов» [2]. Хотя проблема инноваций не нова, можно заметить неоднородность и трудности интерпретации, которые она создает для исследователей, и, следовательно, трудности в ее оценке. Из-за неявного характера инноваций нет четкого определения и метода их измерения. Инновации являются результатом научно-технического прогресса, хотя настоящее определение выходит далеко за рамки сферы технологий, так как инновации осуществляются тогда, когда происходит экономически успешная эксплуатация новых идей. В целом инновации должны содержать элемент новизны и относиться к чему-то новому и отличающемуся от существующих решений. С точки зрения уровня новизны они могут быть новыми для компании, для рынка и/или для всего мира, включая инновации в области продуктов, процессов, маркетинга, организации, бизнес-модели или цепочки поставок. Инновации могут быть сочетание трех различных условий: как результат, процесс и мышление.

С одной стороны, поиск инноваций и их использование очень рискованны и непредсказуемы, но, с другой стороны, это дает компаниям шанс сохранить или даже укрепить свои позиции на рынке.

Инновационность можно определить как способность и заинтересованность общества, предпринимателей и ученых в проведении исследований и поиске новых решений, которые должны привести к повышению конкурентоспособности предприятий [2]. Это, в свою очередь, влияет на экономическое развитие регионов и стран. Следовательно, для того, чтобы экономика была конкурентоспособной, она должна характеризоваться не только относительно высокой производительностью и эффективностью, но и обладать такими характеристиками, как гибкость, предпринимательство и инновации. Мировой спрос на новые продукты высок и быстро растет. Экономике, основанные на новых знаниях, генерируют высокие доходы и более высокий уровень занятости, в отличие от структур, основанных на традиционных отраслях промышленности. Инновации являются источником технологического прогресса. В настоящее время они считаются наиболее важным фактором долгосрочной конкуренции и позволяют достичь позиции ведущей мировой экономики. Это одна из причин, по которой углубленный анализ инноваций так важен, поскольку он может позволить странам оценить свои результаты с точки зрения принятия решений о стратегиях инновационной политики или решений, касающихся инноваций, технологий и науки, например, для достижения целей устойчивого развития.

Если сущность инноваций должна основываться на междисциплинарном и многомерном подходе, учитывающем причинно-следственные связи влияния различных явлений и процессов на развитие инноваций, то анализ этой проблемы также должен быть многомерным.

Инновация—это ценность, которую можно измерить с помощью специальных статистических и математических методов, основанных на различных показателях и показателях [2]. Из-за отсутствия четко определенного определения этот вопрос трудно решить: на сегодняшний день предложения по измерению уровня инноваций оценивали только определенные аспекты. Результаты применяемых методов измерения представлены в виде отчетов, представляющих общую ситуацию для данной компании, страны или региона, а также сравнительного анализа в целом.

С макро -, мезо-и микро - точек зрения мы можем выделить две группы методов измерения инноваций:

1. Первый включает методы, изучающие инновационность сектора или компании. В этой области мы можем выделить:

- предметные методы, заключающиеся в первую очередь в измерении количества и характера реально существующих инноваций. Этот метод собирает специальные статистические данные, как из технической прессы, так и из отчетов, созданных предприятиями;

-объектные методы, которые используют специально сконструированные анкеты для изучения предприятия, внедрившие инновации;

- статистические и математические методы, которые используют как описательную статистику, так и инструменты статистического вывода, а также более продвинутые методы для оценки уровня инноваций;

- инструменты измерения организационных инноваций, по которым наблюдается значительный разброс, с целью систематизации инструментов, используемых для оценки уровня инноваций на предприятиях. Инновационность, понимаемая как характеристика инновационности предприятия, не имеет простого процессного решения. Наиболее часто используемыми показателями являются: количество и тип внедренных инноваций, количество патентных заявок, расходы на НИОКР, величина продаж новых продуктов на одного сотрудника и количество новых продуктов.

Перечень показателей для оценки эффективности инноваций включают в себя концептуальные установки:

- количество введенных новых продуктов в связи с усилением конкуренции;

- инновации как часть предпринимательской деятельности или предпринимательского потенциала;

- итоговые финансовые показатели как показатель инновационности;

- показатели деятельности инновационных компаний с учетом особенностей инновационной деятельности (инновационный потенциал, инновационные процессы, эффекты инновационных процессов), количественные показатели и их описательные характеристики.

- Community Innovation Survey (CIS) - это исследование инновационной активности предприятий с целью предоставления информации об инновациях секторов по видам предприятия, различные виды инноваций и различные аспекты инновационного развития, такие как цели, источники информации, государственное финансирование и расходы.

2. Вторая группа методов включает инструменты для исследования инноваций в экономике. Она включает в себя статистические и математические методы, использующие более продвинутые методы в области интеллектуального анализа данных.

К ним относятся ряды распределения и гистограммы, статистика случайной величины, оценка и проверка статистических гипотез, анализ взаимозависимости признаков (тесты на независимость, корреляция), эконометрические модели, нейронные сети, правила и деревья решений;

- Global Innovation Index (GII) использует две группы показателей: «создание инноваций» и «инновационная активность» [3]. Индекс в первую очередь рассматривает пять основных областей, которые были признаны наиболее важными областями, благодаря которым можно определить инновации данной страны. Эти области включают в себя гражданские институты, человеческие ресурсы и исследования, инфраструктуру, а также рынок и развитие предпринимательства. Сфера реализации этого индекса ориентирована на исследование научных и творческих результатов;

- The Global Competitiveness Index (GCI) разработан Всемирным экономическим Форумом. Структура этого индекса основана на 12 основных моментах. Исходя из этого, экономику отдельных стран можно разделить на три стадии развития, на которых экономика определяется основными факторами развития (экономика, основанная на факторах развития), факторами, повышающими эффективность (экономика, основанная на эффективности), или инновационностью (экономика, основанная на инновациях). Экономики с самым высоким уровнем развития обусловлены инновациями и другими условиями функционирования бизнес - среды. Таким образом, для стран, стремящихся определить свою экономику на самом высоком уровне конкурентоспособности, крайне важно признать значение уровня инновационности.

- Сводный инновационный индекс (SII) используется для оценки инновационности стран Европейского Союза и рассчитывается на основе 25 показателей. Они составляют основу для выделения восьми групп инноваций, которые, в свою очередь, могут быть измерены с помощью 25 показателей. European Innovation Scoreboard (EIS) предоставляет сравнительный анализ эффективности инноваций в странах ЕС, других европейских странах и их региональных соседях. Он оценивает относительные сильные и слабые стороны национальных инновационных систем и помогает странам выявить те недостатки, которые им необходимо улучшить.

Следовательно, для целей настоящего исследования мы предполагаем, что под методологией оценки уровня эффективности инноваций понимается последовательность действий, выполняемых в соответствии с принятой методикой, набором правил и директив, а также подробные методы и методики, используемые в ходе их оценки.

2. Методика оценки эффективности инноваций в регионах – ЕС European Innovation Scoreboard (EIS). Опыт ЕС

В международной практике применяются значительное количество

различных индикаторов инновационной динамики, как стран, так и отдельных регионов. В ЕС разработана система оценки инновационного развития стран на уровне регионов – Regional Innovation Scoreboard (RIS), которое является оценкой European Innovation Scoreboard (EIS), которое оценивает эффективность инноваций в регионах ЕС [3].

Эта система оценки охватывает ограниченное количество индикаторов. RIS – 2019 охватывает 238 регионов в 23 странах ЕС, Норвегии, Сербии и Швейцарии. В настоящее время EIS использует 29 показателей, а RIS – 16 показателей, с единой структурой инновационного обследования [4]. При методике Regional Innovation Scoreboard (RIS) преобладает тенденция не ранжирования по инновационного развития регионов, а группировка инновационного развития по территориям и кластерам.

Около двух третей экономического роста Европы за последние десятилетия было обусловлено инновациями. Имея всего 7% населения мира, в ЕС по расчетам аналитиков выделяют более 30% на НИОКР, более трети публикаций на научную тематику формируется в ЕС, а промышленность, фармацевтика, машиностроение и другие отрасли доминируют в научном и инновационном пространстве ЕС. ЕС также активно поддерживает инновации с помощью ключевых стимулирующих технологий, таких как фотоника и биотехнологии.

Но ЕС также отстает во многих областях. Зачастую большинство компаний ЕС тратят на инновации меньше, чем их конкуренты. Венчурный капитал остается недостаточно развитым в Европе, что приводит к тому, что компании переходят в экосистемы, где у них больше шансов быстро расти. Государственные инвестиции по всему ЕС не дотягивают до целевого показателя в 3% ВВП. Интенсивность НИОКР по-прежнему неравномерна среди регионов ЕС, при этом инвестиции и исследования в значительной степени сосредоточены в Западной Европе. А 40% рабочей силы в Европе не имеют необходимых цифровых навыков.

Ежегодное Европейское инновационное табло дает сравнительную оценку результатов исследований и инноваций в странах ЕС и отдельных третьих странах.

При расчете инновационного индекса European Innovation Scoreboard (EIS) выделяют четыре группы показателей:

- факторы инновационного развития;
- инвестиционная деятельность фирм;
- инновационная деятельность фирм;
- результаты инновационной деятельности.

1. факторы инновационного развития: измерение людских ресурсов включает три показателя и измеряет наличие

высококвалифицированной и образованной рабочей силы. Кадровые ресурсы охватывают новых выпускников докторантуры, население в возрасте 25-34 лет с завершенным высшим образованием и население в возрасте 25-64 лет, получающее образование и профессиональную подготовку (обучение на протяжении всей жизни). Привлекательные исследовательские системы включают в себя три показателя и измеряют международную конкурентоспособность научной базы, ориентируясь на международные научные публикации, наиболее цитируемые публикации и количество иностранных докторантов [5].

Благоприятная для инноваций среда отражает среду, в которой работают предприятия, и включает два показателя-проникновение широкополосной Интернет связи и предпринимательство, основанное на возможностях, и измеряющие степень, в которой отдельные лица занимаются предпринимательской деятельностью, когда они видят новые возможности, например, в результате инноваций.

2. инвестиционная деятельность фирм: этот аспект охватывает инвестиции, сделанные как в государственном, так и в деловом секторах, и различает два инновационных измерения: финансирование и поддержку включает два показателя и измеряет доступность финансирования инновационных проектов за счет венчурных инвестиций, а также поддержку, оказываемую правительствами научно-исследовательской и инновационной деятельности, измеряемую расходами на НИОКР в университетах и государственных исследовательских организациях.

3. инновационная деятельность фирм: инновационная деятельность охватывает различные аспекты инноваций в бизнес-сектор и различает три показателя: измерение доли фирм, которые внедрились инновации на рынке или в своих организациях, охватывающих как инноваторов-продуктов и процессов, так маркетинговых и организационных инноваторов, так и МСП, которые внедряют инновации внутри компании.

Взаимодействие включает в себя три показателя: измерение инновационного потенциала путем анализа усилий по сотрудничеству между инновационными фирмами, научно-исследовательское сотрудничество между частным и государственным секторами и степень, в которой частный сектор финансирует государственную научно-исследовательскую деятельность. Интеллектуальные активы охватывают различные формы интеллектуальной собственности, права интеллектуальной собственности (ПИС), полученные в ходе инновационного процесса, включая заявки на патенты РСТ (Договор о патентной кооперации), заявки на товарные знаки и заявки на промышленные образцы.

4. результаты инновационной деятельности: они отражают влияние инновационной деятельности фирм и проводят различие между двумя аспектами инноваций. Воздействие на занятость измеряет влияние инноваций на занятость и включает два показателя: занятость в наукоемкой деятельности и занятость в быстрорастущих фирмах, работающих в инновационных секторах. Влияние на продажи измеряет экономическое влияние инноваций и включает в себя три показателя: измерение экспорта средне-и высокотехнологичной продукции, экспорта наукоемких услуг и продаж за счет инновационной деятельности [5].

Методика Regional Innovation Scoreboard (RIS) подтверждает, что самые инновационные регионы Европы находятся в самых инновационных странах. Наиболее инновационным регионом в ЕС является Хельсинки, Финляндия, за которым следуют Стокгольм, Швеция и Ховедстаден, Дания. Расширяя рамки ЕС, самым инновационным регионом является Цюрих в Швейцарии [6]. Есть также несколько инновационных региональных центров в странах «умеренных новаторов»: Прага в Чешской Республике, Крит в Греции и Фриули-Венеция-Джулия в Италии.

Следуя методике Regional Innovation Scoreboard (RIS), которая классифицирует страны на четыре группы в соответствии с их инновационными результатами, регионы Европы классифицируются на:

- Лидеры инноваций. В группу входят 38 регионов, индекс которых превышает 20% от среднего показателя по ЕС.

- Сильных инноваторов. Эта группа включает 73 региона с индексом от 90 до 120% от среднего показателя по ЕС.

- Средне-слабых инноваторов. С 98 регионами, которые составляют от 50 до 90% от среднего показателя по ЕС.

- Слабые инноваторов. Это группа из 29 регионов с показателем ниже 50% от среднего.

В общей сложности анализируется 238 европейских регионов, в том числе некоторые из стран, не входящих в ЕС [7].

Эта классификация помогает государствам-членам, регионам и ЕС в целом учиться друг у друга и определять, в каких областях необходимы политические реформы для повышения инновационного лидерства Европы.

EU's Cohesion policy funds являются основным драйвером инноваций и устойчивого развития [8]. Стартапы и малые предприятия помогают создавать новые бизнес-модели в цифровом или зеленом секторе. Однако инновационные центры также могут расти в странах с менее сильной экономикой, и эти результаты помогают поддерживать инновации в региональных экосистемах, в том числе в менее развитых регионах.

3. Оценка инновационной активности регионов с помощью «Индекса инноваций» («Portfolio innovation index (PII)»). Опыт США

Для анализа инновационного развития территорий в США применяется показатель «Индекс инноваций» (также известного как «Portfolio innovation index (PII)»). Его интерпретация является сложной проблемой, учитывая его значимость в экономической науке, а также объемную по сути, многомерную природу с учетом множества значений инновационного характера. Для исследования этого экономического показателя и выявления тех специфических факторов, которые оказывают наибольшее влияние на экономический рост в регионе, при одновременном контроле значения неинновационных факторов был проведен статистический анализ инноваций. При этом, при интерпретации результатов учитывался исключительно только один показатель «Экономический рост» в региональном контексте (то есть рост ВВП на одного работника).

В исследованиях с использованием описательной модели поперечной регрессии было обнаружено, что существует следующий т.н. «эмпирический индекс» – набор показателей, который имеет положительную и значимую связь с увеличением ВВП на одного работника в региональной экономике. Это следующие показатели:

- Изменение доли занятых в региональной экономике в сфере высоких технологий;
- Количество средних и малых предприятий в регионе на 10 000 рабочих;
- Процент населения в возрасте 25-64 лет, имеющих высшее образование или степень младшего специалиста, проживающих и работающих в регионе;
- Темпы роста населения в регионе в возрасте 25-44 лет.

«Эмпирический индекс», основанный на статистическом анализе, включает в себя только те факторы, которые положительно влияют на экономический рост [9]. Тем не менее, проведенный дополнительный анализ может показать, какие факторы могут быть более важными с учетом особенностей региона или территории. Например, может существовать разрыв между сельскими и городскими районами, с точки зрения которого факторы оказывают большее влияние на экономический рост в регионе и рост ВВП. В дополнение к пространственным характеристикам, плотность населения или обеспеченность ресурсами также могут влиять на экономический рост в регионе и рост ВВП. Поэтому по мере появления более длинных временных рядов анализ и интерпретация показателя «Индекс инноваций» также поможет установить, какие факторы имеют тенденцию стимулировать экономический рост на региональном уровне.

Большая часть сегодняшнего успешного экономического роста зависит от привлечения или развития рабочих мест, которые характеризуют «инновационную экономику» – фирмы и профессии, опирающиеся на талантливых работников, чьи навыки основаны на значительных знаниях, проницательности и творчестве. Однако экономический рост, основанный на инновациях, в сельских регионах уже давно отстает от роста в мегаполисах. Чтобы устранить этот пробел, необходимо стимулировать проект по разработке новых инструментов поддержки стратегического планирования экономического развития в сельских территориях. Цель этого – помочь местным властям оценить сравнительные сильные и слабые стороны своего региона в плане стимулирования инновационного роста. Однако данные и инструменты проекта могут быть одинаково хорошо использованы в любом регионе – городском, пригородном, в зависимости от потребностей и целей. Разработка показателя «Индекс инноваций» началась с определения возможных показателей, использовавшихся в предыдущих исследованиях ученых и экономистов, а также исследования дополнительных показателей, которые были теоретически важны и доступны на уровне регионов. Индекс состоит из четырех групп показателей с разными весовыми коэффициентами [9].

Рассмотрим обоснование выбранных индексных групп показателей.

1. Человеческий капитал.

Переменные, включенные в индекс компоненты показателя «человеческий капитал», отражают то, в какой степени население и рабочая сила страны способны заниматься инновационной деятельностью. Страны с высоким уровнем человеческого капитала – это страны с расширенными знаниями, который может быть измерен высоким уровнем образования, ростом молодых возрастных групп рабочей силы (что означает привлекательность для молодых поколений работников) и значительным количеством связанных с инновациями профессий и рабочих мест по отношению к общей рабочей силе. Вес данной группы 30%.

В перечень данных переменных входят:

1) Образование.

Уровень образования измеряет навыки и знания, которые способствуют способности населения к инновациям. Особый интерес существует в лицах из рабочей силы с высшим образованием. Таким образом, уровень образования был разделен на две категории:

- Среднее профессиональное образование;
- Степень бакалавра или выше.

Это различие делается для того, чтобы отразить относительную

важность дифференциала знаний вместе с региональными различиями в типах полученных степеней. В тех регионах, где есть недостаток рабочей силы, региональные власти довольствуются наличием лиц со средним профессиональным образованием в роли основной рабочей силы. В других регионах, с высоким уровнем конкуренции, высшее образование является единственным залогом успеха на рынке труда. Важная разница в образовании также присутствует в регионах и территориях, где более высокая концентрация населения. Эта тенденция характеризует территории, близкие к городам-миллионникам, в то время как концентрация населения с отсутствием высшего образования, как правило, повышается в сельских территориях и в районных центрах, где меньше жителей имеют ресурсы или возможность путешествовать в отдаленные учебные заведения. Колледжи и профессиональные училища более рассредоточены и близки к сельским жителям. Они также, как правило, предоставляют образование по более низкой цене, с более легким доступом и, как правило, предлагают более гибкое расписание курсов, например вечерние или выходные курсы. Колледжи также с большей вероятностью удовлетворят потребности экономического развития региона, чем более крупные университеты.

2) Темпы роста населения.

Основным постулатом является то, чтобы население в регионе росло. Но рост числа новорожденных или пенсионеров мало говорит о том, присутствуют ли те лица, которые с наибольшей вероятностью будут заниматься инновационной деятельностью в регионе. По этой причине предполагаем, что основной целью улучшения инновационной деятельности в регионе является то, чтобы темпы роста населения региона, ограниченного возрастом от 25 до 44 лет, постоянно увеличивались. Возрастная группа ниже данной границы гарантирует, что студенты колледжей и высших учебных заведений, в возрасте от 18 до 21 года, становятся менее важным фактором, влияющим на общий темп экономического роста региона. В то время население возрастом выше верхней границы предполагает, что возможность географического изменения положения специалиста, вероятно, останется более стабильным. Поэтому, предполагаем, что население возрастной группы от 25 до 44 лет, скорее всего, будет менее склонно к риску и более предприимчиво. Более того, рост населения в этой возрастной группе предполагает возможность того, что новые жители, вероятно, расширят инновационные и предпринимательские характеристики базового сообщества.

3) Профессиональный набор компетенций рабочей силы региона.

Некоторые профессиональные наборы компетенций благоприятствуют инновационному поведению населения в регионе.

Определены шесть основных технологических кластеров знаний, которые, как предполагается, имеют в перспективе более высокую вероятность разработки новых и инновационных идей, продуктов и процессов, стимулирующих экономический рост.

Это:

- Информационная технология;
- Инженерное искусство;
- Здравоохранение и медицинская наука;
- Математика, статистика, Big Data и бухгалтерский учет;
- Естественные науки и природопользование;
- Послевузовское образование и создание знаний [10].

4) Занятость в высокотехнологичных отраслях экономики.

В дополнение к кластерам профессий, связанных со знаниями, существуют другие профессии, связанные с высокотехнологичными формами и видами деятельности, которые либо сохраняют возможности для квалифицированной и специализированной рабочей силы, либо привлекают аналогичных работников, которые дополняют профессии, основанные на технологиях знаний. Занятость и рост высокотехнологичных компаний, которые в подавляющем большинстве находятся в крупных городах, приводит к технологическому разрыву между сельскими и городскими районами. Высокотехнологичный сектор состоит из таких отраслей, как телекоммуникации, интернет-провайдеры, производство компьютеров и научные лаборатории. Вместе взятые данные о занятости в высокотехнологичной отрасли и профессиональных знаниях, основанных на технологиях, дают разумную оценку того, в какой степени профессиональная и отраслевая структура региона обеспечивает либо существующий потенциал для создания инновационных продуктов и процессов, либо способность увеличить местный инновационный потенциал за счет привлечения новых фирм и новых талантов [11]. Вес данного показателя приблизительно составляет 30%.

2. Экономическая динамика.

Индекс компонента показателя «экономическая динамика» измеряет уникальные региональные условия ведения бизнеса и ресурсы, доступные предпринимателям и предприятиям. Целевые ресурсы, такие как венчурные фонды, являются входными потоками, которые стимулируют инновации или которые, если их нет, могут ограничить инновационную активность. Вес данной группы 30%.

1) Венчурные инвестиции.

Венчурные фонды используются для запуска новых идей или расширения инновационных компаний. В Соединенных Штатах на долю венчурного капитала может приходиться до 14% всей инновационной

производственной деятельности. Венчурные инвестиционные компании избирательны в своих инвестициях, чтобы максимизировать вероятность высокой прибыли. Доходность венчурного капитала и, возможно, важность венчурного капитала несколько снижаются из-за того, что инвестиции в венчурный капитал, как правило, требуют больших затрат на управление. Поиск венчурного финансирования может потребовать значительных усилий со стороны руководства компании, так же как венчурные компании прилагают значительные усилия в поисках подходящих проектов для инвестирования.

2) Широкополосная Интернет связь.

Широкополосная Интернет связь обеспечивает высокоскоростное подключение к Интернету для бизнеса и потребителей. В ряде исследований на уровне регионов была предпринята попытка оценить эффект от увеличения пропускной способности широкополосной связи в инфраструктуре региона. Эти исследования показывают, что широкополосная пропускная способность оказывает подавляющее положительное влияние на экономические показатели. Высокоскоростной доступ в Интернет гарантирует, что компании и частные лица могут сотрудничать практически из любого места, что увеличит занятость и повысит производительность труда. Если провести аналогию со статистическими данными РФ, то возможно учесть следующие показатели. Индекс инноваций использует два показателя плотности широкополосной связи. Первый - это количество жилых высокоскоростных соединений на 1000 домохозяйств. FCC сообщает эти данные в диапазонах, а не в виде определенного количества соединений в конкретном регионе. Для пользовательского региона – агрегации двух или более округов – средняя точка для региона рассчитывается как средневзвешенное значение средних точек всех округов в регионе.

3) Уровень конкуренции в регионе.

Конкуренция имеет решающее значение для инноваций. Рыночные структуры могут влиять на степень, в которой инновации вообще возможны. В частности, рынки с высоким уровнем проникновения фирм были связаны с повышением уровня инноваций. И наоборот, скорость, с которой предприятия закрывают свои двери или сокращают свою рабочую силу, указывает на снижение экономической мертвечины. Вместе рост и спад наряду с рождаемостью и смертностью порождают понятие экономического оттока, которое служит показателем того, в какой степени инновационные и эффективные компании заменяют устаревшие фирмы, неспособные модернизировать методы и процессы. Отток был связан с положительным ростом занятости и не подвержен агломерационным эффектам, которые часто различают городские и сельские экономические структуры.

4) Количество предприятий малого бизнеса

В настоящее время согласно исследованиям инновационного экономического пространства считается, что небольшие предприятия обладают высокой адаптивностью и могут легко менять свои процессы, чтобы внедрять новые идеи. Поэтому в последние годы высокие темпы слияний между малыми и крупными компаниями совпали с ростом технологического влияния малых инновационных предприятий. Однако некоторые данные свидетельствуют о том, что эти приобретения не всегда являются значительными источниками инноваций для крупных компаний. Теоретически, более высокая доля крупных предприятий положительно повлияла бы на инновации за счет увеличения доступности средств для исследований и разработок, а также ресурсов для непосредственного найма ученых, а не только получения исследовательских услуг. Однако имеющиеся данные не позволяют определить, занимается ли предприятие инновационной деятельностью или нет и в какой степени. Кроме того, использование данных по крупным предприятиям, определяемым как предприятия с 500 или более работниками, может иметь ограниченную полезность для объяснения инновационного потенциала в сельских территориях с небольшой экономикой [12].

3. Производительность и занятость

Показатель индекса производительности и занятости характеризует экономический рост, необходимость или прямые результаты инновационной деятельности в регионе. Изменения в этом индексе указывают на то, в какой степени местные и региональные экономики изменяются в целях создания стоимости и привлекают работников, ищущих работу в инновационных областях. Вес данной группы 30%.

1) Рост доли высокотехнологичной занятости.

Точно так же, как доля занятости работников в высокотехнологичных предприятиях в регионе была важным показателем, степень увеличения этой доли по отношению к общей занятости является важным индикатором ее эффективности.

Предприятия, нуждающиеся в высококвалифицированной и специализированной рабочей силе, привлекаются к инновационным направлениям. Аналогичным образом, этот показатель также отражает степень расширения присутствия отечественных высокотехнологичных компаний. Рост доли высокотехнологичной занятости свидетельствует о росте инновационной активности и свидетельствует о росте высокотехнологичных фирм в стране или регионе, как в относительном, так и в абсолютном выражении.

2) Соотношение роста занятости к росту населения.

Высокий рост занятости по отношению к росту населения говорит о том, что рабочие места создаются быстрее, чем люди переезжают в регион. Несмотря на то, что это соотношение измеряет изменение уровня между рабочими местами и населением и, следовательно, не может использоваться для сравнения темпов роста, оно может ранжировать территории или регионы по показателям занятости. Высокое соотношение между этими двумя переменными указывает на сильный рост занятости. Отрицательное значение означает, что население растет, а занятость сокращается или наоборот. В тех случаях, когда численность населения сокращается в то время как занятость растет, абсолютное значение коэффициента используется в качестве благоприятного показателя занятости.

3) Патентная активность.

Новые запатентованные технологии служат индикатором способности отдельных лиц и фирм разрабатывать новые технологии и оставаться конкурентоспособными. Количество произведенных патентов является общепринятым показателем выпуска продукции для инновационной деятельности, но данные могут вводить в заблуждение. Патентные данные кодируются для того, чтобы различать место жительства подателя заявки и зарегистрированное местоположение работодателя (если заявитель не является частным изобретателем). Зарегистрированное местоположение работодателя может соответствовать или не соответствовать местоположению работы, которая произвела патент, особенно если работодатель является крупной диверсифицированной компанией со многими местоположениями. Кроме того, имеющиеся патентные данные охватывают только патенты на полезную модель, а не все типы патентов. Патенты также могут быть неточным показателем результатов инновационной деятельности, особенно в тех областях, где одна фирма превосходит общее количество патентов.

4) Валовой внутренний продукт.

Конечным компонентом индекса производительности и занятости является единственный наиболее важный доступный показатель производительности–валовой внутренний продукт (ВВП). Индекс включает в себя как уровень текущего рублевого ВВП страны на одного работника сегодня, так и рост его стоимости за последнее десятилетие.

4. Благосостояние.

Инновационные экономики улучшают экономическое благосостояние, потому что жители зарабатывают больше и имеют более высокий уровень жизни. Снижение уровня бедности, рост

занятости, миграция новых жителей и улучшение личных доходов сигнализируют о более желательном месте для жизни и указывают на рост экономического благосостояния. Вес данной группы 10%.

1) Средний уровень бедности.

Инновационные экономики имеют более широкие возможности трудоустройства с более высокой компенсацией, что снижает уровень бедности. Снижение уровня бедности будет иметь тенденцию отставать от роста возможностей трудоустройства. В результате используются последние три года самых последних данных. Поскольку высокий уровень бедности является отрицательным результатом, индекс использует обратную величину среднего уровня бедности.

2) Средний уровень безработицы.

Инновационные экономики имеют более широкие возможности трудоустройства и более низкий уровень безработицы. Поскольку высокий уровень безработицы является отрицательным результатом, индекс использует обратную величину среднего уровня безработицы.

3) Чистая миграция.

Миграция измеряет степень общей привлекательности территории или региона и исключает другие элементы динамики населения, такие как уровень рождаемости. В то время как люди могут мигрировать в регион по целому ряду причин, от возможностей трудоустройства до экологических удобств, миграция из региона почти наверняка сигнализирует об ухудшении экономических условий и неспособности сохранить инновационные таланты, которые будут способствовать экономическому росту в будущем.

4) Уровень средней заработной платы в регионе.

Данные об уровне средней заработной платы в регионе показывают, сколько зарабатывают работники в зависимости от их места работы. Точно так же доходы собственников также зависят от места работы. Таким образом, уровень средней заработной платы в регионе и доход собственника, вероятно, обеспечивают сильную связь между инновационной деятельностью и вознаграждением за инновации, основанную на местоположении инноваций.

5) Рост личного дохода на душу населения.

В качестве альтернативы измерению вознаграждения по месту работы, личный доход на душу населения (РСРІ) измеряет доходы по месту жительства. Поскольку РСРІ включает в себя другие формы дохода в дополнение к заработной плате, окладам и дополнительным пособиям, он является более всеобъемлющим показателем благосостояния. Тем не менее, связь между местом, где происходит инновация (район работы), и финансовым вознаграждением за

инновацию (район проживания) менее прямая. Инновационный индекс сравнивает региональные показатели с общими по стране и рассчитывается на основе 4-х компонентных индексов.

Индекс инноваций использует данные за последний год, имеющиеся на момент построения индекса. Однако самые последние данные для отдельных индексных переменных доступны через браузер данных, за исключением случаев, когда данные являются собственностью компании.

Индекс инноваций предоставляет лидерам и практикам первый инструмент для сравнения эффективности инноваций в регионе с показателями США, штата или других регионов.

Инновация—это многогранное понятие, поэтому этот инструмент позволяет исследовать различные аспекты инноваций. Индекс инноваций включает в себя две широкие категории: затраты на инновации, которые измеряют инновационный потенциал, и результаты инноваций, которые измеряют результаты.

В рамках каждой широкой категории индекс предоставляет дополнительную детализацию и индивидуальные показатели, которые в совокупности составляют эту категорию.

Инновационный индекс предназначен для выделения факторов, указывающих на то, что регион более или менее готов участвовать в экономике знаний. Сам по себе индекс не предназначен для непосредственного руководства решениями об инвестициях в регионе.

Индекс позволяет практику исследовать инновации, задавая вопросы и обсуждая результаты деятельности региона. Экономическая динамика играет важную «входную» роль в инновациях. Термин «экономическая динамика» охватывает целый ряд показателей: венчурный капитал, проникновение широкополосной связи и формирование бизнеса [13]. Индекс позволяет подробно изучить каждую из этих переменных и загрузить подробные данные, просто нажав кнопку детализации.

Человеческий капитал также является жизненно важным вкладом в инновации. Таким образом, индекс дает различные перспективы для оценки человеческого капитала региона.

Однако инновации - это не только затраты. Экономика региона должна перевести эти затраты в производительные результаты: занятость в высокотехнологичных предприятиях, увеличение выпуска продукции на одного работника, создание патентов и т. д. Изучая показатели выпуска, можно определить, насколько эффективно экономика каждого региона преобразует вводимые инновации в производительность.

Индекс инноваций помогает:

-понять, как регион соотносится с другими регионами и государствами с точки зрения инновационного потенциала и результатов инноваций.

-выявить, какие отдельные показатели стимулируют инновации в регионе.

Поэтому данный индекс (PII) учитывает как ресурсы, так и результаты инновационной деятельности. Они рассчитываются в три этапа. На первом этапе формируются адекватные для данных индексов показатели. А далее определяются доступные данные из статистических выборок. Данные предоставляются в региональном разрезе. На третьем этапе осуществляется сбор данных по показателям и их нормирование. В результате анализа более 3000 районов США на основе индекса PII были выделены несколько групп с учетом их инновационного развития: более 110%, 100%-110%, 90%-100%, 80%-90%, менее 80%.

Поэтому исходя из мировой тенденции впервые в истории инновации в Европе в настоящее время опережают инновации в Соединенных Штатах. Однако ЕС продолжает уступать позиции Японии и Южной Кореи, а Китай быстро догоняет ЕС. Эти данные дополняют недавние рекомендации Комиссии по конкретным странам (CSR) в рамках Европейского семестра, которые подчеркивают роль исследований и инноваций и включают рекомендации по повышению производительности и конкурентоспособности.

Кризис COVID-19 повлиял на инновации в мировой экономике. Текущий кризис поразил инновационную среду в то время, когда инновации процветали. В настоящее время, когда в 2021 году глобальный экономический рост резко упадет, возникает вопрос: будут ли НИОКР, венчурный капитал, интеллектуальная собственность и политическая решимость способствовать инновациям. По сути, пандемия не изменила того факта, что потенциал для прорывных технологий и инноваций начал расти. Компании, занимающиеся НИОКР в секторе информационных технологий, например, получили огромные денежные потоки, и толчок к цифровизации, что будет способствовать росту инноваций.

Фармацевтика и биотехнологии - это крупный спонсор НИОКР, рост которого обусловил повышенное внимание к исследованиям и разработкам в области здравоохранения. Другие ключевые секторы, такие как транспорт, должны будут адаптироваться быстрее, поскольку поиск «чистой энергии» возобновился. Кризис COVID-19 способствовал тому, что он может стать катализатором инноваций во многих традиционных секторах, таких как туризм, образование и розничная торговля. Это может также стимулировать инновации в организации работы на фирме и на индивидуальном уровне. Раскрытие вышеупомянутого потенциала сейчас необходимо и требует

государственной поддержки, а также совместных моделей и продолжения инвестиций частного сектора в инновации.

Литература:

1. Кондратьева, Н. Б. «Зеленый курс» региональной политики / Н. Б. Кондратьева // Европейский Союз: факты и комментарии. – 2020. – № 98. – С. 37-40. – DOI 10.15211/eufacts420193740.
2. European innovation scoreboard 2019. Main report. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2019.
3. Митяков, С. Н. Инновационное развитие регионов России: методика рейтингования / С. Н. Митяков, О. И. Митякова, Н. А. Мурашова // Инновации. – 2017. – № 9(227). – С. 97-104.
4. H. Hollanders, S. Tarantola, A. Loschky. Regional Innovation Scoreboard (RIS). Pro Inno Europe, 2009. P. 3.
5. Bielińska-Dusza, E.; Hamerska, M. Methodology for Calculating the European Innovation Scoreboard—Proposition for Modification. Sustainability 2021, 13, 2199. <https://doi.org/10.3390/su13042199>
6. Кондратьева, Н. Б. Региональная политика и деятельность Структурных фондов ЕС: события лета 2019 г / Н. Б. Кондратьева // Европейский Союз: факты и комментарии. – 2019. – № 97. – С. 47-50. – DOI 10.15211/eufacts320194750.
7. Communication from the Commission to the European Parliament. Finalising preparations for the withdrawal of the United Kingdom from the European Union on 1 November 2019. Brussels, 4.9.2019 COM. 2019.N 394 final.
8. Network of Regional Hubs for EU Policy Implementation Review Implementation Report Second Consultation, on Air Quality. European Committee of the Region. 2019. URL: <https://cor.europa.eu/en/engage/Documents/RegHub/Full-AQ-implementation-report.pdf>
9. Crossing the next regional frontier: Information and Analytics Linking Regional Competitiveness to Investment in a Knowledge-Based Economy. U.S. Economic Development Administration, 2009. P. 74-97.
10. Федорова, Е. В. Зарубежные методы рейтингования инновационной активности стран и регионов / Е. В. Федорова // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития. – 2013. – № 1. – С. 95-107.
11. Светлова, А. А. Анализ методики комиссии европейских сообществ по оценке инновационной деятельности / А. А. Светлова // Идеи молодых - национальное достояние : Материалы X Всероссийской научно-практической конференции студентов и магистрантов, Челябинск, 10 декабря 2015 года. – Челябинск: ЧОУ ВО "Челябинский институт экономики и права им. М.В. Ладощина", 2015. – С. 35-38.

12. Slaper T., Walton T., Harmon K.M. Business dynamics and economic performance in the Midwest. A look at the new Innovation 2.0 // <http://www.ibrc.indiana.edu/ibr/2016/fall/article1.html>

13. M Russ, JK Jones Economic Development Indicators for a Knowledge-Based Economy with Knowledge Deprivation // Journal of Regional Analysis and Policy// № 38(2), 2008 https://www.researchgate.net/publication/268285927_Regional_Economic_Development_Indicators_for_a_Knowledge-Based_Economy_with_Knowledge_Deprivation

Раздел 5
УПРАВЛЕНИЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫМИ ПАРКАМИ
АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ: РАЗВИТИЕ В РАМКАХ
ГОСУДАРСТВЕННЫХ РЕШЕНИЙ

Головина Т.А., д.э.н., профессор
ФГБОУ ВО «РАНХиГС» Среднерусский институт управления –
филиал, г. Орел

Сахарова С.М., младший научный сотрудник
ФГБОУ ВО «РАНХиГС» Среднерусский институт управления –
филиал, г. Орел

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-310-90038.

The reported study was funded by RFBR, project number 20-310-90038.

Арктический регион на протяжении многих лет является одним из исключительных мест на планете, освоение и изучение которого по – прежнему находятся на достаточно ранней стадии.

Регион делится на пять условных секторов, каждый из которых, согласно международной конвенции по морскому праву, закрепляется за определенным государством, а именно: Российская федерация, Соединенные Штаты Америки, Королевство Дания, Канада и Королевство Норвегия.

Международно-правовая проблема разграничения арктического региона не первый раз поднимается на рассмотрения научными деятелями и ведущими исследователями. Для каждого субъекта, имеющего юридически-правовые аспекты над территорией в Арктическом регионе, открываются новые возможности: стратегические, экономические, а также направления социального характера.

Пять упомянутых государств не являются исключением, Арктика вызывает не малый интерес у других стран. Не считая территориальных споров, как стороны действующих договоренностей между странами близ Арктики, так и со стороны претендующих на арктические территории государства, наиболее востребованные, а также активно развивающиеся направления региона, проявляются в ряде областей – приоритетных направлений: добыча полезных ископаемых и природных ресурсов, экологическая составляющая, транспортные магистрали, гидрометеорологические и климатические особенности, военное назначение, политико- стратегические аспекты, научно-

исследовательская деятельность, культурно-туристическое направление (так называемы северный туризм) и многие другие.

Наиболее приоритетными интересами Арктики считаются добыча полезных ископаемых и использование природных ресурсов, а также транспортная навигация, в частности по морским артериям – коридорам [4].

Особенности климатической и гидрометеорологической обстановки заставляют дополнительно делить интересы государств по отношению к территориям Арктики, так как для ведения деятельности в арктической зоне необходимо иметь обособленные возможности, которыми не все страны обладают. Можно утверждать, что это вопрос времени, но на данный момент соперничать с природой получается не во всех областях.

Мировая необходимость в освоении энергетических запасов Арктики обусловлена многими факторами от цен на энергоресурсы до восстановления социально-технологической инфраструктуры как Арктического региона в целом, так и в частности для России (модернизация портовых зон СМП).

Существует множество организаций (государственных и частных), которые занимаются активном изучением арктических зон (шельфовые зоны, материковые части и непосредственно ресурсы в мировом океане). Данные организации предоставляют весьма исчерпывающую информацию, по действующим и возможным месторождениям энергетических ресурсов, для дальнейшей обработки.

Россия является лидирующим государством по объему энергетических ресурсов в Арктической зоне. Единственный показатель, по которому из всех стран только США может вести конкурентную гонку – это нефть. Все остальные страны и близко не подходят к показателям, демонстрирующие Российской Федерацией. Важным замечанием является источник предоставления данных (умышленно выбранный, дабы занизить показатели РФ), коем являются американские эксперты из Национального нефтяного Совета (National Petroleum Council), что лишний раз подтверждает ведущую роль РФ в освоении Арктики [5].

В силу географического положения и суровыми климатическими условиями, Арктический регион подразделяется на несколько природных зон: таежная, лесотундровая, тундровая, тайга, арктические пустыни.

Наполнением этих зон, с точки зрения экономического аспекта (основой немалой части арктического региона РФ приходится на лесной промысел), составляют леса хвойных пород (лиственницы, ель, сосна, кедр, пихта), береза, тополя, чозении, густые кустарники (ива, ольха, смородина, малина, шиповник) и другие. Не стоит забывать, что

Арктика по большей части является не материковой зоной, а морской и океанической составляющей, преобладающей частью которой являются толщи льда.

На данный момент времени биоресурсы как политико-стратегический фактор отодвинут на второе место, уступая при этом энергетической и минеральной сфере. Тем не менее, для ряда стран, непосредственное влияние на интерес в Арктике оказывают биоресурсы, из которых можно выделить множество уникальных рыб и животных: белый медведь, песец, нарвал, касатка, волки, северные олени, тюлени, морж, белуха, киты. Более 150 видов рыб являются промысловыми: треска, форель, лосось, сельдь, пикша, камбала. Для северных стран рыбный промысел составляет немалую часть экономики государства. Флора и фауна Северного

Ледовитого океана насчитывает более 3000 различных видов. Конечно, если говорить о территориальных водах РФ, как о рыбном промысле, то можно сделать вывод, что данная отрасль в располагающих морях менее продуктивна. Наиболее преуспевающие области – моря: Баренцево, Берингово и Охотское. Рыбный промысел испытывает явные трудности.

Немало важную роль в природных ресурсах играют водные запасы Арктической зоны. Около 23% от территории РФ составляет Арктический регион. Водные ресурсы Арктики содержат более 2,5 млн водоемов, равное 2/3 всех водоемов страны, разнообразие из которых представляют реки, озера, бассейны Северного Ледовитого океана [4].

Экономическое развитие Арктики нельзя рассматривать без транспортных артерий, в частности, если рассматривать Арктику как будущей, ведущий экономический (с точки зрения мировых запасов энергетических ресурсов) мировой регион, коим он уже является.

Интенсификация инновационного развития отечественной экономики требует активизации внедрения современных подходов к организации деятельности производственных компаний на территории Арктической зоны. Россия не может находиться вне системы международных торгово-экономических отношений, поскольку это влечет за собой сохранение архаичных форм хозяйствования, функционирующих с самым незначительным экономическим эффектом в рыночных условиях. Сегодня на передний план в развитии Арктической зоны выходит необходимость активной поддержки производственного сектора.

Индустриальные парки являются перспективным инструментом качественного организационно – экономического развития территории за счет модернизации промышленности и применения наукоемких технологий.

Один из аспектов специфики индустриальных парков, как формы организации деловой активности, связан с возможностью совместной эксплуатации входящими в состав индустриальных парков предприятиями подъездных путей, систем энерго-, водоснабжения и утилизации отходов, что является основой снижения относительных издержек при ведении производственной деятельности.

Интенсивное развитие ряда пространственных моделей организации бизнеса в настоящее время можно воспринимать как развитие ранее сформировавшейся тенденции кластеризации, включающей в себя формирование зон концентрации капитала, производственных и трудовых ресурсов, обеспечиваемых мощными транспортно-логистическими структурами.

Индустриальный (промышленный) парк - это объекты инфраструктуры, объединенные одной территорией. То есть на первый план выдвигается сам факт размещения объектов на определенной территории, что не может быть признано достаточным [1].

В научной литературе также отмечается, что в настоящее время термин «технологический парк» обозначает понятие, аналогичное понятию «технопарк» (англ. industrial park).

Пространственное развитие экономики – задача государственная, но ее решение достигается с помощью государства или муниципального образования в определении территориального расположения земельного участка, предназначенного под размещение индустриального парка, в определении целей использования данного участка, его площади, планируемом содействии инвесторам в обеспечении объектами инфраструктуры и т.п. Сам способ решения задачи пространственного развития экономики посредством коммерческого использования индустриальных парков не свойственен государству. Фактически речь идет об имущественном комплексе, который можно отнести к непрофильным активам государства.

Создание и развитие индустриальных (промышленных) парков можно рассматривать как один из инструментов промышленной политики государства, способ закладывания основ новой промышленности, формирования новых отраслей и производств, ориентированных на новые рынки, в том числе и на рынки иностранных государств. Индустриальные парки в перспективе, возможно, не столь и отдаленной, - это новые предприятия и производства химической, медицинской, биотехнологической, фармакологической, электронной продукции. Помимо прочего, индустриальный парк предназначен в основном для реализации региональных проектов с максимальными вложениями в пределах около 2-3 миллиардов рублей [2]. То есть речь

идет об экономических проектах, реализация которых находится в пределах финансовых возможностей регионального бизнеса.

Это очень существенный фактор развития экономики, поскольку именно в таких «средних» проектах можно успешно начать развивать бизнес, в них заложен существенный потенциал развития, в том числе за счет имеющейся базы, единого управления, стандартизации, государственной поддержки.

Госсектор доминирует в greenfield индустриальных парках, частные инвесторы – в эксплуатации индустриальных парков типа brownfield. При этом государственные средства (в существенной степени вкладываемые в создаваемую инфраструктуру индустриальных парков)

Преимущественно инвестируются в государственные индустриальные парки и особые экономические зоны. В то же время около 75 % от общего количества компаний-резидентов входят в состав частных индустриальных парков. Отметим, что и для частных, и для государственных индустриальных парков (а также особых экономических зон) характерны близкие уровни интенсивности привлечения инвестиций на единицу вложений в создание инфраструктуры [3].

Результаты более детального изучения деятельности этих территориальных промышленных центров указывают на то, что в России (как и во всем остальном мире) функционируют как многопрофильные индустриальные парки, так и специализированные индустриальные парки (ориентированные на какой-то изолированный профиль производимой продукции). Современные специалисты указывают на то, что существенная часть функционирующих на территории РФ индустриальных парков сформировалась в начале 2000-х годов и изначально была ориентирована на сборку автомобилей и химическое производство

В структуре greenfield ИнПар (являющихся получателями основной доли государственных инвестиций) доминируют предприятия большого и среднего размера, реализующие капиталоемкие виды производства. В структуре brownfield ИнПар (являющихся получателями основной доли частных инвестиций) доминируют предприятия среднего, малого и даже микро размера. Тем не менее, эти компании в целом формируют достаточно большое количество рабочих мест, сопоставимое с общей численностью персонала входящих в состав greenfield ИнПар крупных производств. В то же время суммы средств, инвестируемых в развитие greenfield ИнПар, в 20 раз больше объема вложений в brownfield ИнПар.

Чаще всего менеджмент индустриального парка сосредоточивает свое внимание на координации деятельности участников деловой

активности, привлечении инвестиций и контроле поступления платежей от компаний-резидентов выделяют следующие основные компоненты проекта создания индустриального парка, которые должны быть конкретизированы его организаторами:

- локализация индустриальных парков;
- планируемые к производству виды продукции;
- целевые рынки;
- ожидания инвесторов;
- источники финансирования;
- особенности законодательного регулирования;
- уровень безопасности проекта;
- экономическая эффективность проекта.

Важность эффективного стратегического планирования деятельности индустриального парка не вызывает сомнений. Отсутствие эффективной маркетинговой стратегии будет препятствовать привлечению инвестиций, несмотря на наличие мощной инфраструктуры и законодательной поддержки деятельности индустриального парка. В то же время разработка и реализация эффективной маркетинговой стратегии может стать основой создания устойчивых конкурентных преимуществ индустриального парка

Процесс создания индустриального парка является сложным, в его успешности заинтересованы многие организации: государственно-административные органы регионального уровня, финансовые институты, представители среднего и малого бизнеса. Создание ИнПар и стратегическое планирование его деятельности должны основываться на детальной проработке всех этапов этих процессов, использовании прогрессивных методик и технологий, получивших высокую оценку высококвалифицированных специалистов.

Современные передовые государства внедряют рассмотренные выше механизмы государственно – частного партнерства, особенно в сфере инфраструктурных отраслей. В данных отраслях обнаруживается высокая продуктивность использования механизмов ГЧП.

Е.А. Семенова указывает, что в современных условиях сферами, где использование ГЧП выступает перспективным и обоснованным, являются, прежде всего, медицинское обслуживание и оказание образовательных услуг населению. Е.А. Семенова считает, основываясь на мировом опыте, что в именно данных областях необходимо наиболее активно внедрять инструменты ГЧП, поскольку в реализации значительных по масштабу социально-экономических задач, проектов и программ возникает обоснованная объективная необходимость сотрудничества государственных структур и предпринимательства [2].

Главный признак ГЧП заключается в наличии отношений сотрудничества между государственной и частной сторонами для получения взаимной выгоды. В данном случае государство не реализует властные полномочия, а становится на позиции равноправия для успешного достижения социально значимых и значимых для обеих сторон результатов.

В связи с этим, так как при рассматриваемой форме не в полной мере представлен признак получения выгоды частным партнером, существуют сложности в идентификации данного вида партнерских отношений между государственным сектором и предпринимательской средой. Поэтому ряд исследователей не признает данную форму взаимоотношений предпринимательской среды и государства в качестве государственно-частного партнерства.

Р. Сайфуллин и У. Дрешер считают, что многосторонние партнерства необходимо рассматривать в качестве разновидности государственно-частного партнерства и одновременно специфической формы взаимодействия. По сути, данная форма в силу своей масштабности может быть отнесена к глобальному социальному партнерству и сближается по своему содержанию с корпоративной социальной ответственностью [3].

В разработке стратегической цели ИнПар должны принимать участие все группы участников процесса: организаторы ИнПар, компании-резиденты, органы управления - соорганизаторы ГЧП.

На первом этапе стратегического процесса (анализ направлений деятельности компаний, входящих в состав ИнПар):

1) при разработке критериев (применяемых и на втором этапе – этапе анализа потенциальных новых направлений деятельности ИнПар) оценки эффективности:

- деятельности резидентов – целесообразно участие всех групп: организаторов ИнПар, компаний-резидентов и органов управления – участников ГЧП;

- деятельности ИнПар в целом – необходимо участие организаторов ИнПар и органов управления - участников ГЧП;

- развития региональной экономики – необходимо учитывать мнения сотрудников органов управления - соорганизаторов ГЧП;

2) для анализа объемов поступающей выручки по направлениям деятельности резидентов необходимо привлекать организаторов ИнПар и руководство компаний-резидентов.

На втором этапе стратегического процесса (анализ потенциальных новых направлений деятельности ИнПар):

- к изучению аналитических оценок уровня перспективности существующих и потенциально доступных направлений деятельности

ИнПар и мнений экспертов по этому вопросу организаторам ИнПар целесообразно привлекать сотрудников органов управления - соорганизаторов ГЧП и руководство компаний-резидентов;

- при этом необходимо учитывать результаты проведенного органами управления - участниками ГЧП анализа трендов развития экономики различных регионов и аналитические оценки уровня перспективности существующих и потенциально доступных направлений деятельности с точки зрения развития региональной экономики.

На третьем этапе (формирование обновленного «портфеля» направлений деятельности ИнПар):

- выбор сфер (направлений) деятельности ИнПар организаторам ИнПар необходимо осуществлять совместно с представителями органов управления участников ГЧП;

- формулирование целей деятельности по каждому направлению – с руководителями компаний-резидентов, которые единолично для своих компаний выбирают сферы (направления) деятельности;

- далее окончательное решение вопроса об обновлении «портфеля» направлений деятельности ИнПар организаторами ИнПар должно приниматься с учетом рекомендаций органов управления участников ГЧП по оптимизации состава компаний-резидентов единолично.

На четвертом этапе стратегического процесса (выбор «стратегического маршрута» для каждого направления деятельности ИнПар):

- разработка стратегических путей достижения целей, включая обоснование планов инвестиций, плана развития наиболее перспективных направлений деятельности, наиболее целесообразна при участии органов управления - участников ГЧП;

- разработка плана развития синергического взаимодействия направлений деятельности ИнПар наиболее эффективна при вовлечении в эти процессы всех групп участников стратегического планирования: организаторов ИнПар, компаний-резидентов, органов управления - участников ГЧП при доминировании последних;

- разработка планов расширения производства и развития ИнПар с учетом ревизии направлений деятельности целесообразна при участии организаторов ИнПар и органов управления - участников ГЧП;

- разработка планов инвестиций и выхода на новые рынки наиболее эффективна при взаимодействии организаторов ИнПар и компаний-резидентов,

- в дальнейшем разработка проектов «стратегических маршрутов» по каждому направлению и плана развития инфраструктуры ИнПар должна осуществляться организаторами ИнПар единолично;

- разработка планов внедрения технологий и расширения конкретных производств, разработка БС предприятий для каждого конкретного целевого рынка выполняются преимущественно компаниями-резидентами.

Следует отметить, что на всех этапах стратегического процесса наиболее существенны роли организаторов ИнПар, руководящих организацией и реализацией процесса стратегического планирования, оценивающих его эффективность, и региональных органов управления-соорганизаторов ГЧП, предоставляющих важную прогнозную аналитическую информацию о перспективах развития отраслей, рынков, отдельных направлений деятельности, разрабатывающих предложения и рекомендации по реализации стратегически значимых задач планирования.

Стратегия пространственного развития одной из важнейших проблем определяет нереализованный потенциал межрегионального и межмуниципального взаимодействия, а в числе основных принципов – содействие развитию межрегионального и межмуниципального сотрудничества. Эта проблема может решаться при помощи формирования принципиально новых подходов и механизмов государственного и муниципального управления, что позволило бы рассматривать территорию как объединение муниципальных образований и муниципальных районов, управление которыми основано на межмуниципальном сотрудничестве для развития индустриальных парков на территории Арктической зоны.

Повысить экономическую привлекательность данной территории и привлекать новые инвестиции — это стратегические цели, которые можно реализовать при помощи использования принципов государственно-частного партнерства. Участие бизнеса в проектах ГЧП приведет к формированию новых практик в формировании дополнительной ответственности бизнеса и развитию институтов деловой репутации. Такая практика могла бы привести к росту конкуренции между предпринимателями, за право участвовать в проектах с государственным участием использование инструментов государственно-частного партнерства дает ряд преимуществ, которые можно охарактеризовать как взаимовыгодное сотрудничество в сфере инноваций и науки, строительства и эксплуатации современных инфраструктурных объектов, укрепление взаимоотношений между властью и бизнесом, развитие новых компетенций в сфере управления государственным имуществом.

В Арктической зоне использование механизмов муниципально-частного партнерства требует от властей региона единого подхода к управлению такими проектами. Необходимо пересмотреть

организационные и правовые меры касающиеся политики проводимой в отношении МЧП.

На местном уровне взаимодействие органа власти и бизнеса посредством форм муниципально-частного партнерства распространено недостаточно.

Муниципально-частное партнерство выгоднее традиционных государственных инвестиций на реализацию инфраструктурных проектов, поскольку при меньших затратах достигается тот же уровень социально-экономического эффекта для территории.

МЧП в инфраструктурных проектах — это синергия муниципальной власти и частного бизнеса, которая оказывает положительный эффект на социально-экономическое развитие территории.

При этом развитие межмуниципальных связей в Арктической зоне несет положительные социально-экономические эффекты агломерационного развития, в том числе для развития института муниципально-частного партнерства:

1. Повышение инвестиционной привлекательности агломерированной территории. Объединяя преимущества и нивелируя недостатки крупных городов и небольших поселений, агломерированная территория может предложить инвесторам оптимальный вариант для инвестиций. Например, в пригородных муниципалитетах стоимость земельных участков ниже, а в ядре агломерации, как правило, достаточно квалифицированной рабочей силы.

2. Более равномерное и гармоничное развитие муниципальных образований за счет скоординированной градостроительной, инвестиционной, экологической и инфраструктурной политики на территории агломерации, возможность формирования специализации муниципальных образований.

3. Развитие и модернизация существующей между городами дорожно-транспортной инфраструктуры: развитая социальная, торговая инфраструктура и рабочие места центра агломерации станут более доступными для жителей пригорода, а пригородная рекреация — более доступной для жителей центров.

7. Повышение эффективности использования бюджетных средств. Например, полигоны твердых бытовых отходов, кладбища, очистные сооружения, энергетические мощности можно создавать для использования несколькими муниципалитетами. То же может быть отнесено к летнему оздоровлению детей, объектам культуры, спорта, отдыха и другим объектам социальной инфраструктуры.

9. Повышение качества управления территорией: привлекая к решению межмуниципальных задач управленческий потенциал

нескольких муниципалитетов можно добиться более качественного их решения.

Все вышперечисленное в итоге приведет к повышению качества жизни людей на всей территории агломерации.

Таким образом, решение о выполнении межмуниципального проекта должно быть принято муниципальным органом власти. При этом должны выполняться следующие критерии:

- способствует выравниванию социально-экономических условий жизнедеятельности и уровня жизни населения агломерации, улучшению качества предоставляемых услуг, возможностей организации более эффективной жизнедеятельности населения различных территорий, входящих в агломерацию;

- обеспечивает повышение степени сбалансированности бюджетов муниципальных образований, входящих в агломерацию посредством создания межмуниципальных объектов с распределением затрат на их содержание между отдельными муниципальными образованиями пропорционально каким-либо объективным характеристикам МО (численность населения в них проживающего, территория и пр.) за счет сокращения расходов на содержание собственных объектов.

Данные критерии можно считать критериями целесообразности реализации межмуниципальных инфраструктурных проектов.

При выполнении данных критериев следует принимать во внимание факторы второго уровня, при реализации межмуниципального инфраструктурного проекта, к ним можно отнести:

1. Минимально необходимый уровень развития инфраструктуры.
2. Расчет эффективного соотношения инвестиций к расходам из муниципального бюджета.
3. Определение возможных схем реализации инвестиционного проекта, с учетом всех факторов.

При уже принятом решении о необходимости реализации проекта, перед муниципальным органом власти возникает следующая задача, в которой необходимо решить и обосновать выбор - будут ли это государственные закупки или муниципально-частное партнерство.

В настоящее время предпринимательская среда испытывает серьезные трансформации. В отличие от недавнего прошлого, в текущий момент бизнес становится более социально ответственным, активно внедряются социально значимые инициативы предпринимателей. В результате подобных изменений мы становимся свидетелями роста взаимодействия государственного сектора и частной инициативы. Частный сектор нередко участвует в социально значимых проектах при ведущей ответственности государства. На современном этапе подобное

партнерство несет обширный потенциал и его механизмы должны быть всемерно задействованы в развитии Арктической зоны.

Литература:

1. Авдеева И.Л. Механизмы и инструменты формирования организационно-управленческой инфраструктуры современной экономики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2019. Т. 15. № 7 (376). С. 1250-1261.

2. Барышев А.В., Авдеева И.Л. Особенности развития предпринимательских структур в современной экономике // В сборнике: Фундаментальные научно-практические исследования: основные итоги - 2020. сборник научных трудов по материалам III Международной научно-практической конференции. 2020. С. 4-10

3. Барышев А.В., Авдеева И.Л. Современные аспекты государственного регулирования предпринимательства в России // В сборнике: Сборник научных трудов по материалам II международной научной конференции. Анапа, 2018. С. 4-9.

4. Зубков К.И., Карпов В.П. Российские проекты в Арктике: преемственность задач и решений // Вестник Тюменского государственного университета. Гуманитарные исследования. 2019. Т. 5. № 1. С. 173-187

5. Максимова Д.Д. Северный Форум: возможности межрегионального сотрудничества в Арктике // Арктика 2035: актуальные вопросы, проблемы, решения. 2020. №. С. 10-18

Раздел 6
ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА
В КОНТЕКСТЕ СТРАТЕГИИ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Долгова С.А., к.э.н, доцент
ФГБОУ ВО «РАНХиГС» Среднерусский институт управления –
филиал, г. Орел

Голикова Ю.Б., к.э.н, доцент
ФГБОУ ВО «Гжельский государственный университет»,
Московская обл., п. Электроизолятор

Различия существуют во всем мире между странами, но также и внутри стран в разных регионах. Региональное развитие побуждает экономически сообщества улучшать свое экономическое, социальное, культурное и экологическое благосостояние за счет реализации всего потенциала ресурсов региона и его жителей. Создание благосостояния за счет расширения устойчивого экономического развития повышает качество жизни и, следовательно, считается предпосылкой территориального развития.

Мотивы для измерения регионального развития разнообразны, но главный аргумент на протяжении многих лет заключается в том, что положение в области благосостояния регионов может демонстрировать огромные различия, которые часто носят довольно устойчивый характер, что в свою очередь, приводит к большим различиям в уровне жизни.

Пространство и пространственная организация являются интегрированными измерениями в экономических процессах, и поэтому география регионального развития - это гораздо больше, чем внешняя среда и «стадии», которыми часто ограничивается география, само региональное развитие рассматривается как интегрированный аспект создания и трансформации производства, социальных отношений и общества. Региональное развитие часто переводится как термин «пространственное развитие или пространственное изменение общества» и как таковое связано с такими терминами, как «социальная интеграция», которые указывают на неотъемлемую роль регионального (и городского) развития в социальном воспроизводстве. В последние годы в условиях рыночных отношений увеличилась важность региональной экономики, регион это прежде всего источник рабочей силы, производственной деятельности, инвестиционных вложений и стабильности в обществе, это тот институт власти, который включает в себя все функции и соединяет низшую иерархическую ступень с высшей.

Целостный взгляд на пространственное развитие требует более интенсивной координации, существенно согласованной политики отраслевого развития и тесного взаимодействия федеральных, региональных и муниципальных уровней управления.

Достижение стабильного и устойчивого территориального развития требует решения многих фундаментальных проблем на местном, региональном и глобальном уровнях и представляет собой серьезную проблему для всех слоев общества, а ключевым принципом устойчивого развития является улучшение благосостояния людей и поддержание этих улучшений с течением времени.

В этом контексте для определения направлений пространственного развития возникает необходимость в проведении всестороннего анализа социально-экономического состояния территории и оценки устойчивого развития, результаты которого играют значимую роль при принятии инвесторами решений о вложении средств в инструменты пространственного развития, а также служат основой при планировании и реализации региональной стратегии развития. Орловская область относится к депопуляризированным регионам, это один из небольших регионов России, в отличие от других, не имеющего запасов минерально-сырьевой базы, экономика региона в полной мере базируется на работе отраслей реального сектора [4]. Основным индикатором экономического роста, предпринимательской активности и благосостояния региона является валовой региональный продукт, в изменениях объема которого за 5 лет прослеживается положительная динамика, рост в среднем составил 100,8%, по РФ регион по ВРП занимает 62 место (рисунок 1).

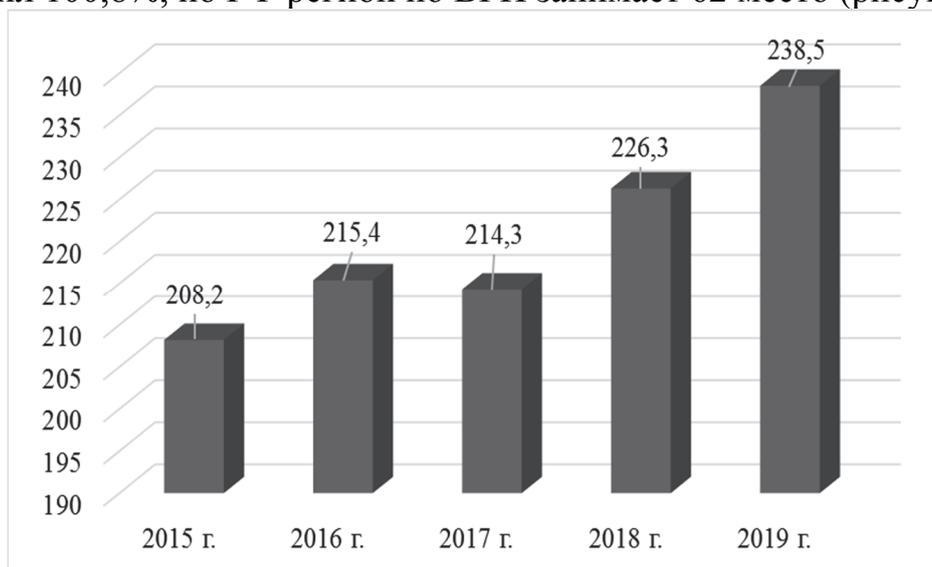


Рисунок 1 – Динамика ВРП Орловской области, млрд руб.

Изменение положения в области благосостояния в регионах трудно измерить, и на практике используют ВРП на душу населения (или его рост) в качестве статистической аппроксимации.

На фоне тенденций сокращения численности населения (рисунок 2) и положительной динамики валового регионального продукта наблюдается рост такого значимого фактора экономического роста как ВРП на душу населения (рисунок 3), в среднем за год составил 101,0%, это 57 место среди всех территориальных образований страны.

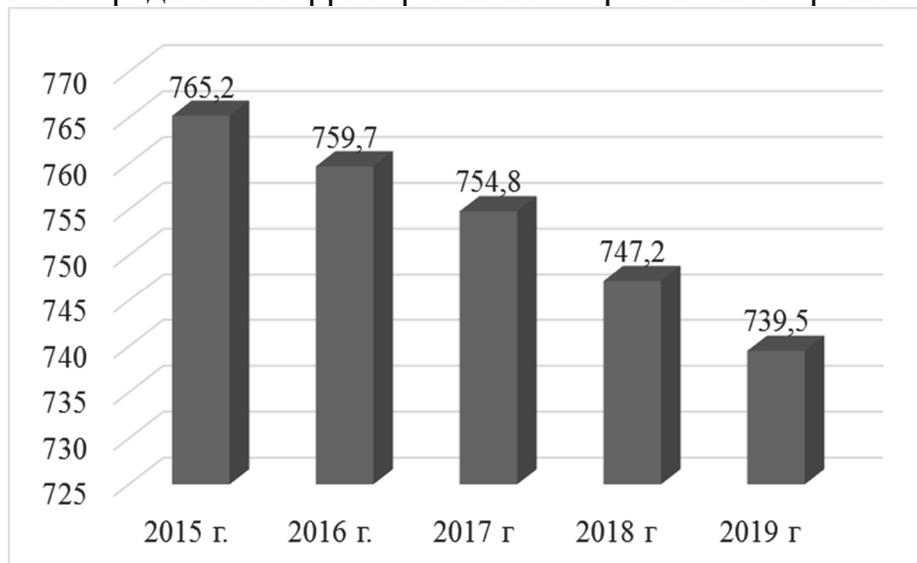


Рисунок 2 – Динамика численности населения региона, тыс. чел.

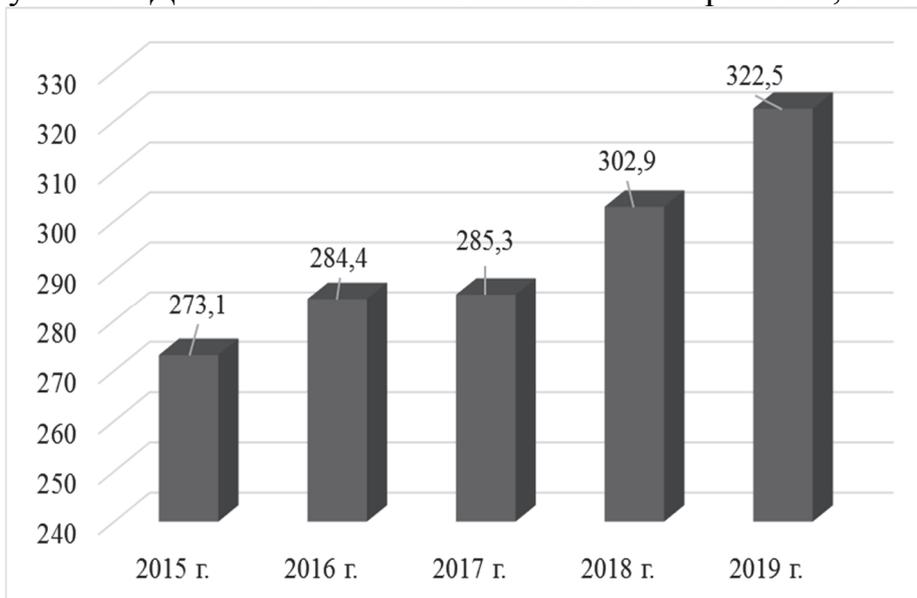


Рисунок 3 – Динамика ВРП на душу населения Орловской области, тыс. руб.

В целом Орловская область - индустриально-аграрный регион, большую часть произведенной продукции в ВРП занимает отрасль сельского хозяйства, машиностроение и пищевая промышленность (рисунок 4) [5].



Рисунок 4 – Структура ВРП в разрезе видов экономической деятельности, %

Одним из показателей, который отражает уровень экономического роста региона, его экономические возможности является объем отгруженных товаров, выполненных работ и услуг собственного производства, на протяжении пяти лет показатель свидетельствует о увеличении производственной мощности региона, рост в среднегодовом исчислении составляет 101,4%. (рисунок 5).

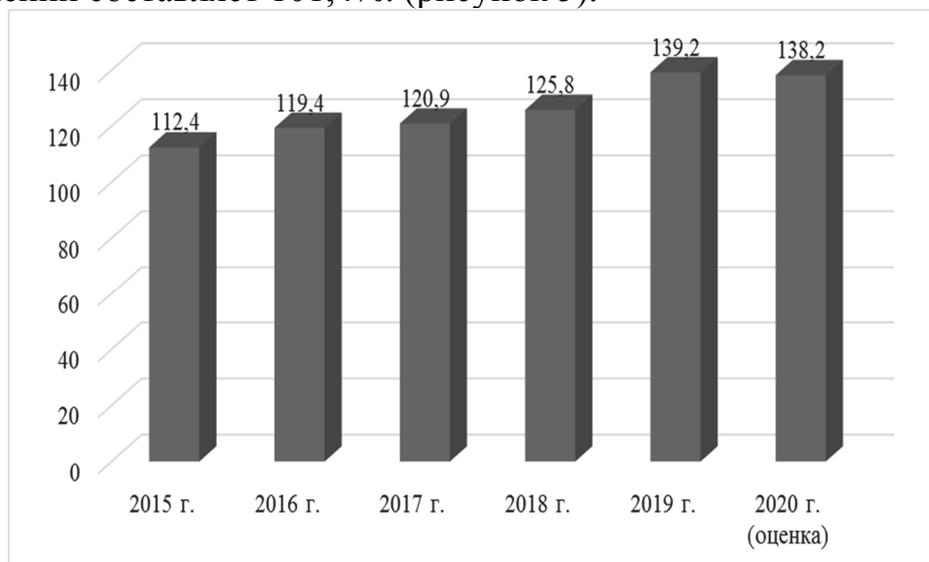


Рисунок 5 – Динамика объема отгруженных собственного производства, выполненных работ и услуг, оказанных собственными силами, млрд руб.

В регионе налажен особый режим инвестиционной деятельности, на рынке работает множество зарубежных компаний, за период 2015-2019 гг. в развитие экономики региона вложено порядка 239,2 млрд руб. инвестиций в основной капитал (рисунок 6).

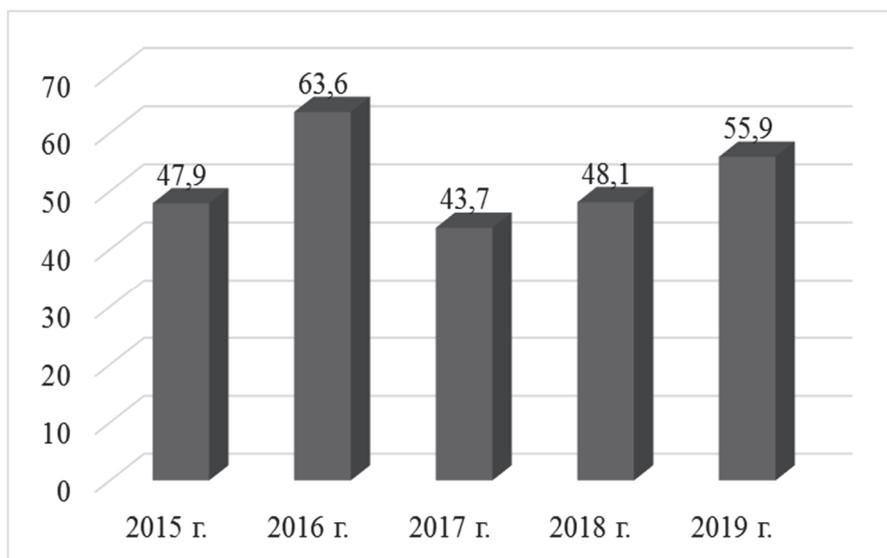


Рисунок 6 – Динамика инвестиций в основной капитал

Сегодня в условиях глобализации мировой экономики, усиливается ее роль на развитие РФ, в этом контексте возрастает значение и результаты внешнеэкономической деятельности регионов. В регионе прослеживается превышение в 2019 году импорта над экспортом в 1,1 раза, но в сравнении с период 2015-2018 гг., внешнеторговый вектор региональной экономики усиливается (рисунок 7).



Рисунок 7 – Динамика результатов внешнеэкономической деятельности региона, млрд руб.

Демография и развитие влияют друг на друга, ключевые аспекты развития являются движущими факторами демографии, на которые приходится значительная часть различий в демографических характеристиках территорий, в свою очередь демографическая ситуация играет существенную роль в формировании траекторий развития.

Конъюнктурные и фундаментальные демографические факторы влияют на изменения в экономическом и социальном развитии как страны, так и отдельно взятой территории. В регионе рост уровня жизни

населения обусловлен, хотя и незначительным, но увеличение доходов на душу населения (рисунок 8).

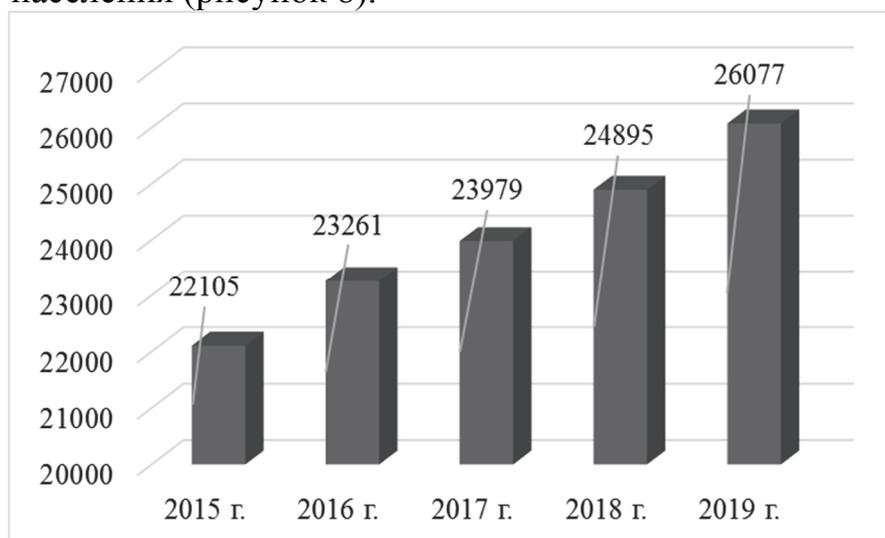


Рисунок 8 – Динамика денежных доходов на душу населения, руб.

В регионе на протяжении нескольких лет основной проблемой является балансировка доходов и расходов бюджета и только бюджет 2017 года характеризуется как сбалансированный (рисунок 9).



Рисунок 9 – Динамика консолидированного бюджета региона

Несмотря на сложную экономическую обстановку в период пандемии коронавируса 2020 года, областной бюджет прогнозируется на 2021 год в сумме 39,81 млрд руб. и буде сбалансированным.

В структуре экономики Орловской области чётко прослеживается сельскохозяйственная и промышленная направленность, что должно послужить толчком для инвестирования в эти области и на их основе создания структур способных оказать положительное влияние на пространственное развитие региона. Региональное развитие побуждает сообщества улучшать свое экономическое, социальное, культурное и

экологическое благосостояние за счет реализации всего потенциала ресурсов региона и его жителей, следовательно, создание благосостояния за счет расширения устойчивого экономического развития повышает качество жизни и считается предпосылкой регионального развития, оно измеряется не только доходами, количеством рабочих мест и демографическими тенденциями в определенной области, но также может указывать на более общую динамику, такую как инновации и творчество.

Модель регионального развития связана с местными характеристиками природных ресурсов, в связи с возрождением геополитического регионализма начало проявляться значительная переосмысление регионального развития. Перед лицом мегатенденций, таких как глобализация, климатические и демографические изменения, цифровизация и урбанизация регионы решают важнейшие задачи по сохранению социальной интеграции, стимулированию экономического роста и переходу к низкоуглеродной экономике, в этом контексте развитие региона формируется как планировочная система, основу составляют основные элементы, к которым относятся урбанизированный, природно-экологический и историко-культурный каркасы.

В соответствии с планом реализации основ государственной политики регионального развития РФ на период до 2025 года в феврале 2019 года принята «Стратегия пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года» [2], Орловская область вошла в состав одного (Центрального) из 12 сформированных микрорегионов. Орловская область одна из небольших территориальных образований России, но при этом обладает большим потенциалом (рисунок 10).



Рисунок 10 – Доля инновационно-активных предприятий в производстве промышленного комплекса региона

Основополагающим документом, принятым в 2018 году определяющим направления территориального развития, является «Стратегия социально-экономического развития Орловской области до 2035 года». Реализация инициатив по пространственному развитию региона способствовала созданию на его территории различного рода структур, способствующих улучшению социально-экономического развития и росту уровня привлекательности территории для инвесторов (рисунок 11).



Рисунок 11 – Инструменты регионального пространственного развития

На территории области с 2006 года реализуется компанией ОАО «Северсталь-метиз» являющейся членом Ассоциации Индустриальных парков, проект Индустриальный парк «Орел», за 15 лет функционирования на территории парка ведут активную деятельность 54 компании-участников (резидентов) по различным направлениям (рисунок 12).

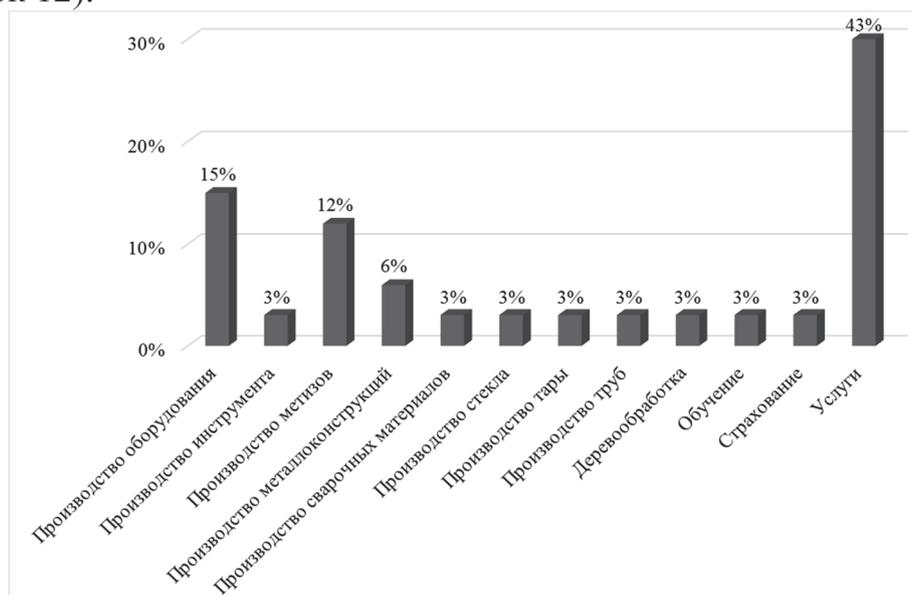


Рисунок 12 – Структура производства резидентов Индустриального парк «Орел»

За время существования было создано 4970 рабочих мест, внесено в консолидируемый бюджет РФ 348,2 млн руб. в форме налоговых платежей, общий объем инвестиций составил 5515,0 млн. руб. (рисунок 13), проект не является участником как федеральных государственных, так и региональных программ.

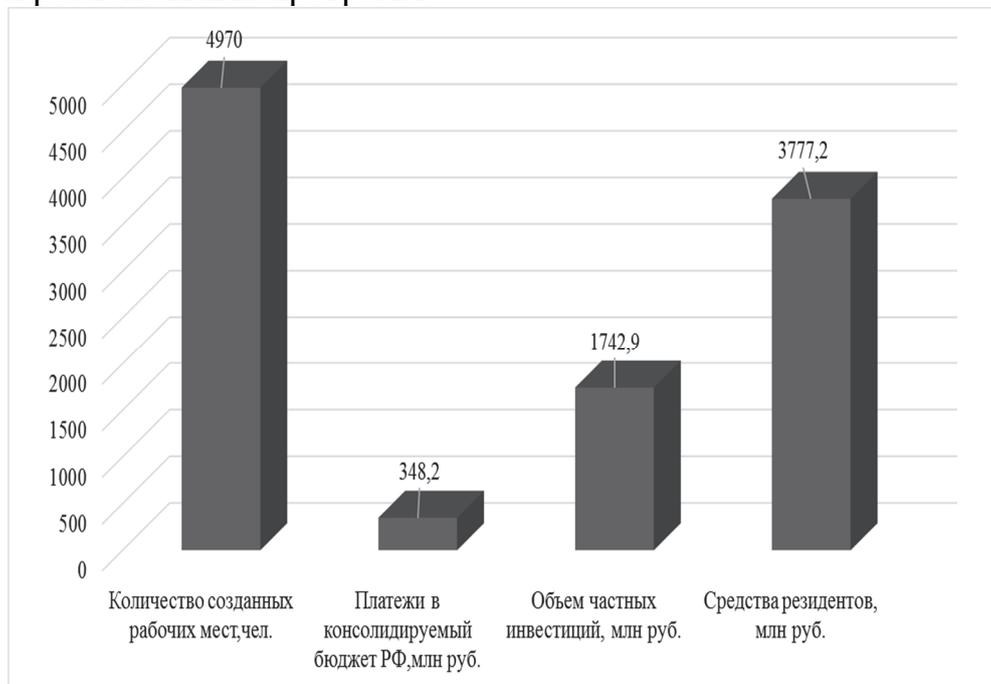


Рисунок 13 – Ключевые показатели деятельности Парка

Во исполнении постановления Правительства Российской Федерации от 24 сентября 2019 года № 1241 «О создании на территории муниципального образования Мценский район Орловской области особой экономической зоны промышленно-производственного типа» [1] и ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» [3] на территории муниципального образования Мценский район Орловской области, на базе одной из инвестиционных площадок региона индустриальный парк «Зеленая роща» в 2019 году образована ОЭЗ промышленно-производственного типа «Орёл», тип – Greenfield, специализация - универсальная, форма собственности – государственная.

Являясь инструментом пространственного развития территорий, реализация ОЭЗ позволяет:

- с одной стороны, государству решать вопросы связанные с обеспечением занятости населения, расширением производства товаров собственного производства, а также применение на предприятиях инновационных технологий;
- с другой стороны, для резидентов создаются условия по снижению затрат посредством предоставления им налоговых льгот и таможенных пошлин, применение дешевой рабочей силы, применение уже созданного инфраструктурного обеспечения и т.д.

За 2019 год заявлено шесть потенциальных резидентов, в том числе 3 из них относятся к МСП

Планируемый объем инвестиционных ресурсов составляет 9,2 млрд руб., кроме того региональные власти планируют выделить 1,05 млрд руб. на создание дополнительных объектов инфраструктуры. Планируемые результаты ОЭЗ представлены на рисунке 14.

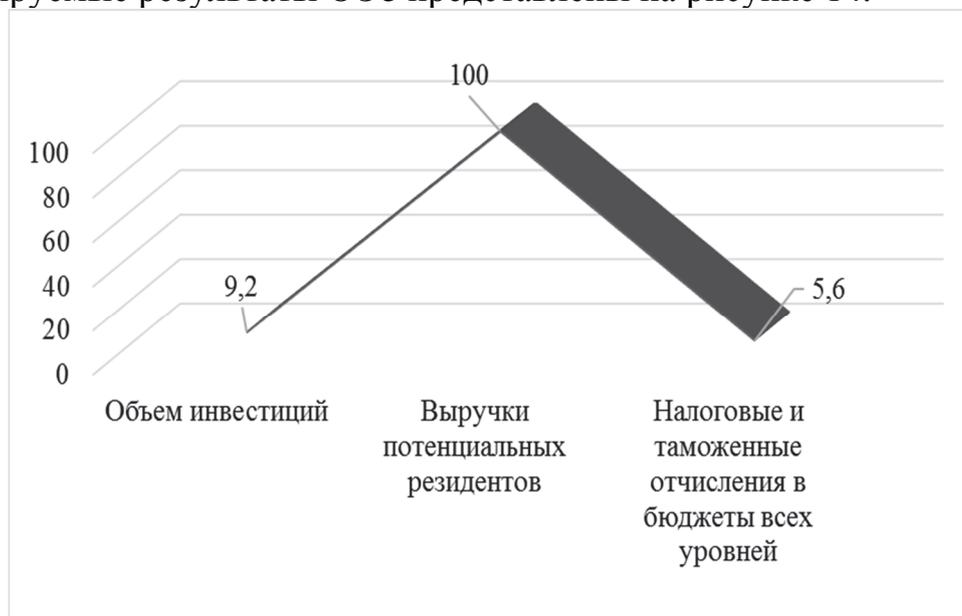


Рисунок 14 – Планируемые показатели функционирования ОЭЗ к 2028 году, млрд руб.

Особая экономическая зона «Орел» на сегодня является исключительно аграрной, а не многопрофильной, как планировалось, что выглядит с точки зрения привлечения резидентов наиболее логичным и органичным, размещение в одном диапазоне предприятий по переработке зерна и выпуску кормов представляет собой оптимальное решение, таким образом в ОЭЗ делается попытка создания единой экосистемы, между участниками которой существует технологическая цепочка.

Одним из направлений повышения эффективности функционирования территорий является развитие моногородов, посредством формирования ТОСЭР. В регионе моногородом является г. Мценск, и для качественного улучшения социально-экономического развития муниципалитета путем привлечения инвестиций и реализации проектов по внедрению новых высокотехнологичных производств ему присвоен статус ТОСЭР.

Создание территории опережающего социально-экономического развития «Мценск», позволит к 2029 году привлечь порядка 5 млрд руб. инвестиций и создать около 1000 новых рабочих мест, что сформирует условия для диверсификации экономики города Мценска, снизить зависимость от градообразующих предприятий ОАО «Мценский

литейный завод», АО «Мценский завод «Коммаш», повысить его инвестиционную привлекательность [6].

Планируется реализация пяти проектов, суммарный объем вложений которых составил порядка 7 млрд руб. (рисунок 15).

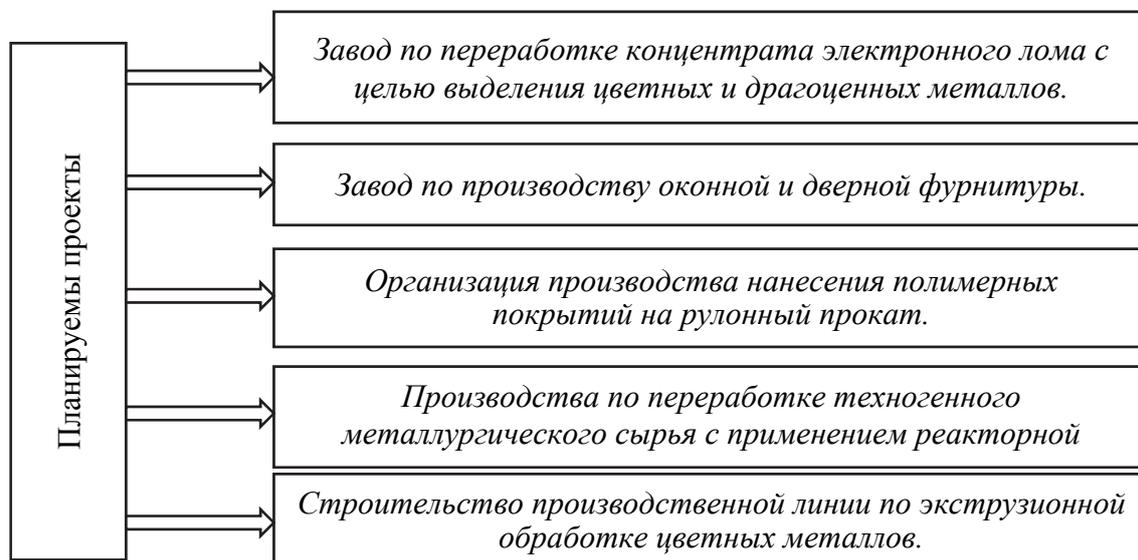


Рисунок 15 – Планируемые к реализации на ТОСЭР «Мценск» проекты

С момента образования ТОСЭР (за 2019 год) пять бизнес-структур стали резидентами ТОЭСР и реализуют на территории ряд бизнес-проектов.

Функционирование такого рода территории обеспечит достижение стабильного социально-экономического развития города Мценска путем привлечения инвестиций и создания новых рабочих мест (основная задача).

Статус ТОЭСР сохраняется в течении 10 лет с момента образования, льготный налоговый режим для предприятий, организующих на ее территории свое производство, действует на начальном этапе становления, в дальнейшем он будет пересмотрен в сторону роста налоговых ставок, что будет способствовать увеличению налоговых поступлений как в местный, так и в региональный бюджеты.

Современную экономику формирует уже не отраслевой подход, а кластерный в котором существуют тесные территориальные связи не только между производителями, но и поставщиками и клиентами, а также крупными исследовательскими центрами и университетами, что позволяет иметь закрытую технологическую сеть от создания продукта до производства и вывода его на рынок, кластеры являются особенностью практически любой национальной, государственной, а также региональной экономики.

Кластерное развитие становится важной частью экономического потенциала территорий, реализуется на региональном уровне путем создания центров кластерного развития, которые относятся к инфраструктуре поддержки малого и среднего предпринимательства.

Точкой отсчета в Орловской области начала функционирования новых структурных форматов развития экономики – кластерам является 2015 год, для координации действий системы кластерной инфраструктуры в этом же году создан ЦКР (Центра кластерного развития) в качестве структурного подразделения некоммерческой организации «Фонд поддержки предпринимательства Орловской области».

Центр осуществляет свою деятельность на базе центра оказания услуг «Мой бизнес» по пяти ключевым направлениям и оказывает поддержку в части развития совместных проектов участников кластеров в рамках реализации национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», осуществляет софинансирование до 90% расходов бизнеса на продвижение проектов за счёт средств федерального бюджета [7].

С момента создания ЦКР в регионе сформировано пять кластеров различных типов, с общим количеством резидентов 144.

В составе участников кластера представители МСП, крупные предприятия, высшее учебное заведение, представители органов государственной власти, реализуется 24 совместных проекта. По четырем кластерам, кроме К-57 на региональном уровне приняты стратегии их развития.

В свете реализации НП «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» (2019 г.) на территории региона начал осуществлять свою деятельность Центр «Мой бизнес». Совместно с ЦКР оказывается поддержка участников региональных кластеров, такую помощь могут получить субъекты бизнеса, зарегистрированные в Орловской области.

Развитие кластерных коммуникаций открывает новые возможности для выхода регионов России на быстрорастущие национальные и мировые рынки, способствует привлечению большего внимания и интереса на всех уровнях управления.

Для нивелирования влияния кризисных процессов на развитие региона в 2015 году разработан антикризисный план социально-экономического развития, в котором отражены 50 основных мероприятий. реализация обозначенных мероприятий осуществляется за счет оптимизации бюджетных расходов посредством определения и снижения неэффективных затрат.

На территории Орловской области реализуется 11 федеральных национальных проектов из 12, всего на реализацию Проектов в регионе на 2019 год выделено 4,4 млрд руб., в разрезе источников поступления и видам национальных проектов распределение средств представлено на рисунке 20, в прогнозном периоде до 2024 года на выполнение нацпроектов запланировано более 18 млрд руб.

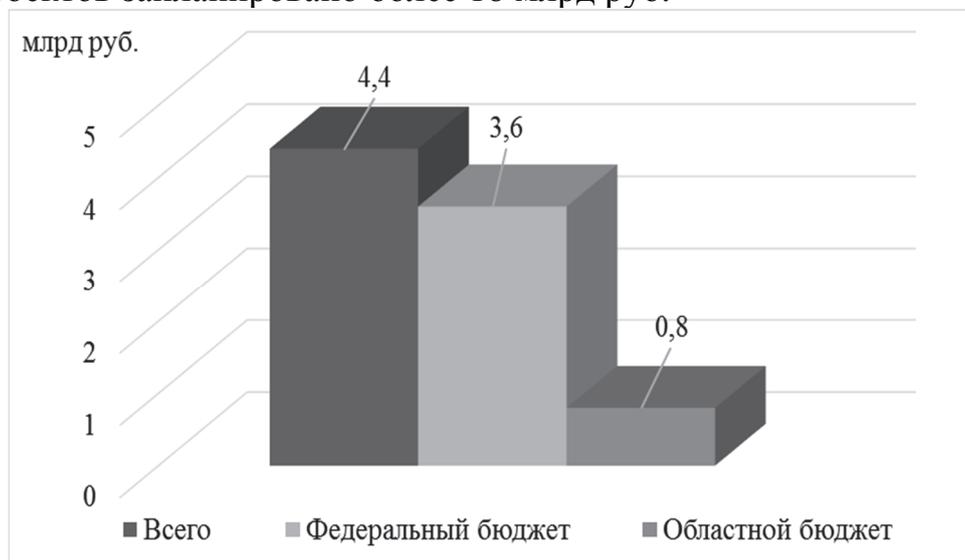


Рисунок 16 – Источники обеспечения реализации национальных проектов в Орловской области

Освоение источников обеспечения реализации национальных проектов за 2019 год представлено на рисунке 17.

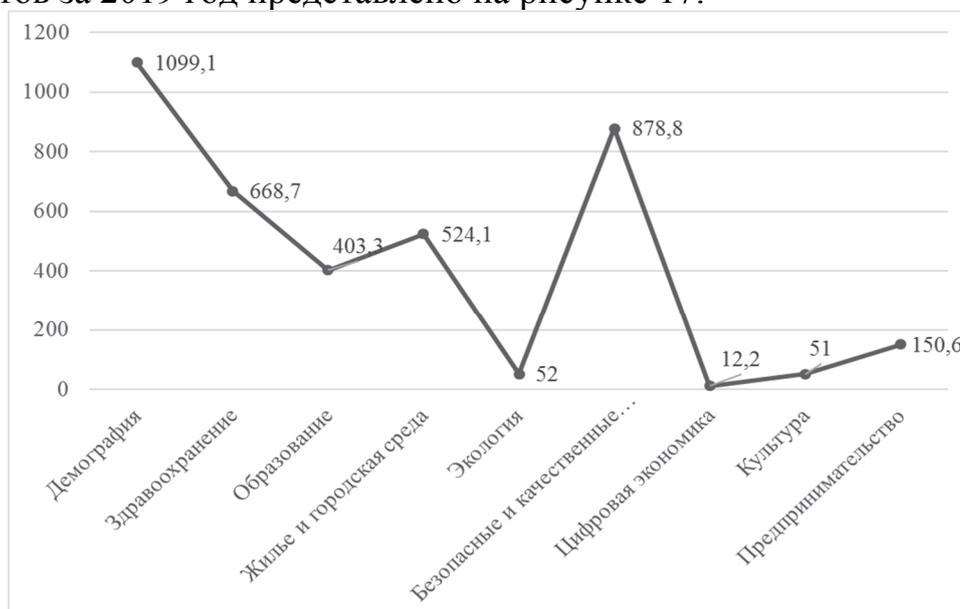


Рисунок 17 – Распределение средств по национальным проектам за 2019 год

По направлению «Цифровая экономика» освоение перенесено на более поздние сроки реализации проекта, по таким проектам как «Образование», «Культура» и «Предпринимательство» плановые

установки выполнены, по направлениям «Производительность труда» и «Международная кооперация и экспорт» средства на 2019 год не предусмотрены.

На региональном уровне управления в 2019 году принята государственная программ поддержки предпринимательства и роста деловой активности в области (рисунок 18).



Рисунок 18 – Финансовое обеспечение государственной программы

Орловская область относится к территориям, имеющим устойчивую тенденцию развития, о чем свидетельствует интегральный показатель устойчивости, при этом стоит отметить, что положительная динамика прослеживается в большей степени в 2018 и 2019 гг., формированию такой тенденции способствовало привлечение инвестиционных вложений на базе функционирования ОЭЗ и кластеров, а это характеризует региональную политику пространственного развития с положительной стороны (рисунок 19).

В период кризиса COVID-19 территориальное развитие подверглось значительным изменениям, субнациональные органы власти - регионы и муниципалитеты - находясь на переднем крае антикризисного коронавируса на здоровье, экономическое, социальное и финансовое воздействие как внутри стран, так и между регионами и местными территориями.

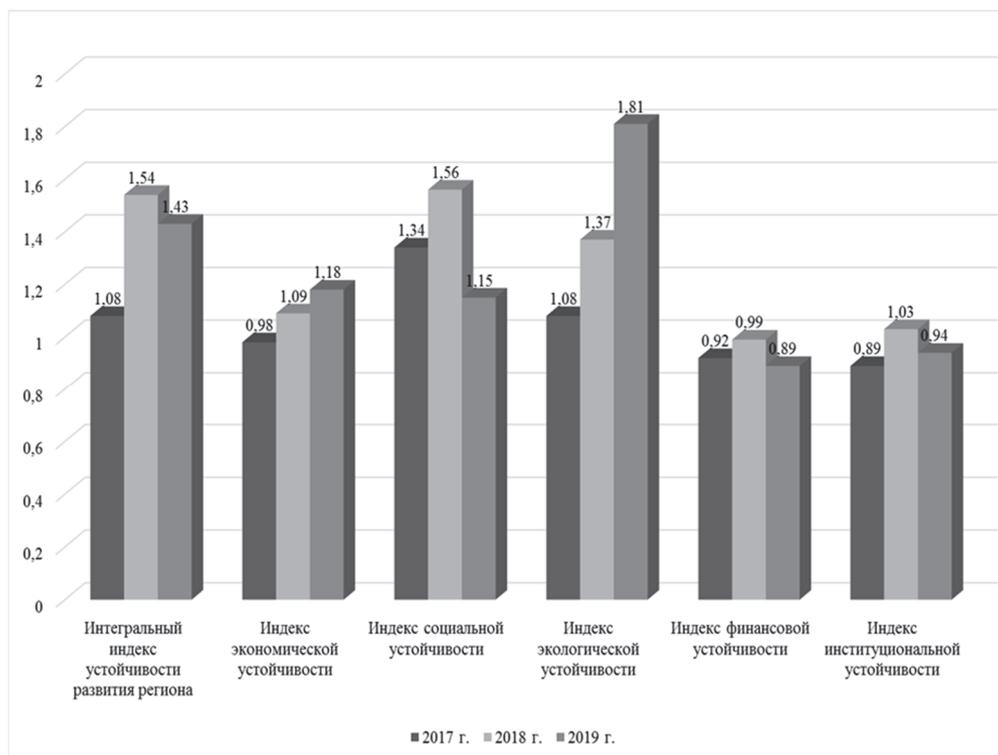


Рисунок 19 – Динамика интегрального индекса устойчивости развития региона

В этой непростой ситуации правительства на всех уровнях действуют в условиях радикальной неопределенности, региональные и местные последствия кризиса весьма неоднородны и имеют значительные последствия для управления кризисами и разработки пандемия затронула практически все страны и более 50 миллионов человек по всему миру, действуют в контексте радикальной неопределенности и сталкиваются с трудными компромиссами с учетом возникающих при этом медицинских, экономических и социальных проблем.

Кризис COVID-19 вносит значительные изменения в территориальное развитие со значительными политическими последствиями для управления, следует выделить два основных момента (таблица 1).

С новыми волнами инфекции развитие кризиса оказывается нелинейным, страны должны параллельно управлять комбинированными потрясениями и их каскадными эффектами, а также реализовывать планы восстановления.

Таблица 1 – Основные моменты пространственного развития территорий

| Основополагания | Характеристика |
|---|---|
| Региональные и местные последствия кризиса внутри стран сильно асимметричны | Отдельные регионы, особенно наиболее уязвимые, такие как неблагополучные городские районы, пострадали сильнее других, некоторые уязвимые группы населения также пострадали в большей степени. С экономической точки зрения влияние кризиса в разных регионах неодинаково, по крайней мере, на его начальных этапах. Дифференцирующие факторы включают в себя доступность региона к торгуемым секторам, его подверженность глобальным производственно-сбытовым цепочкам и его специализацию. |
| Субнациональные правительства - регионы и муниципалитеты - несут ответственность за важнейшие аспекты мер сдерживания | На первом плане антикризисного управления находятся: здравоохранение, сфера социальных услуг, экономическое развитие и государственные инвестиции. Поскольку такие обязанности распределяются между уровнями правительства, скоординированные усилия имеют решающее значение. |

Пандемия коронавируса подчеркнула необходимость локального подхода к управлению территориальным развитием и его восстановлению, пролив больше света на баланс централизованных в отличие от децентрализованных подходов.

В настоящее время значение регионов в развитии экономике возрастает, что обусловлено непрерывным, необратимым процессом трансформации факторов развития (капитала) в новые ценности, которые положительно оцениваются стейкхолдерами конкретной области.

Политика регионального развития или политика территориального развития нацелены на сокращение региональных различий путем поддержки экономической деятельности во всех регионах, в сегодняшних условиях эта политика важна как никогда.

Проекты, реализуемые в рамках стратегии пространственного развития, должны сочетаться с долгосрочной эффективностью, долговечностью капитала развития, а также вклада эффективности распределения, осуществление мероприятий в соответствии с концепцией устойчивого развития, что формирует основу для эффективной реализации такого развития.

Территориальный подход к целям в области устойчивого развития показывает, что регионы играют решающую роль в этом сдвиге парадигмы и должны в полной мере использовать свой потенциал в качестве инструмента политики для пространственного развития и в условиях геополитической турбулентности необходимо обеспечить,

чтобы различные меры поддержки, реализуемые в рамках планов территориального развития, принимали оптимальные организационные и финансовые формы.

Литература:

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 24 сентября 2019 года № 1241 «О создании на территории муниципального образования Мценский район Орловской области особой экономической зоны промышленно-производственного типа» [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/561369522>

2. Распоряжение Правительства РФ от 13 февраля 2019 г. № 207-р об утверждении Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/UVAIqUtT08o60RktoOXI22JjAe7irNxc.pdf>

3. Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» от 22.07.2005 №116-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54599/

4. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://orv.gov.ru/Regions/Details/17>

5. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://georating.ru/russia/orlovskaya-oblast/>

6. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://orel-region.ru/index.php?head=1&unit=18963>

7. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://xn----dtbhaacat8bfloi8h.xn--p1ai/Toser-Mcensk-Orlovskaya-oblast>

Раздел 7
РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ МЕТОДОВ АНАЛИЗА
В УПРАВЛЕНИИ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ
ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Кыштымова Е.А., к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «РАНХиГС» Среднерусский институт управления –
филиал, г. Орел

ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет им.
Н.В. Парахина», г. Орел

Лытнева Н.А., д.э.н., профессор

ФГБОУ ВО «РАНХиГС» Среднерусский институт управления –
филиал, г. Орел

Процесс управления устойчивым развитием организации характеризуются определенной системой, которая включает элементы в виде субъектов и объектов управления на любом уровне управления, взаимосвязь действий, которые обеспечивают получение дохода, создание собственного капитала. Совершенствование механизма управления процессом создание стоимости капитала, обеспечивающего устойчивость современной бизнес-модели, улучшение деятельности организации следует осуществлять с использованием комплексного подхода в иерархии управления для преодоления кризисной ситуации.

К факторам обеспечения устойчивого положения, роста экономической эффективности организаций, основой их независимости относятся финансовые ресурсы, их накапливание и рациональное использование, увеличение элементов, формирующих капитал экономического субъекта. Основные направления улучшения финансовой политики в части управления устойчивостью и эффективностью бизнеса должны быть направлены на изыскание резервов пополнения собственных средств организации и повышения прибыльности. Резервы повышения прибыльности способствуют увеличению объемов продаж, оптимизации затрат предприятия, изысканию источников увеличения собственных средств.

К источникам собственных средств относится объем инвестированного собственного капитала при создании организации, а также полученный в результате успешного бизнеса. Устойчивость финансового состояния предприятия зависит от преобладания собственного капитала над величиной заемного, что способствует снижению риска банкротства. В связи с чем, необходима оценка и анализ критериальных характеристик устойчивости и эффективности деятельности организаций в текущем и перспективном периодах.

Управление собственным капиталом, финансовыми результатами и финансовой устойчивостью организаций должно быть основано на достоверной и качественной аналитической информации. Широкий спектр аналитической информации позволит проводить анализ по видам доходов, по составу расходов, видам платежей, периодам и т.д., что обеспечит оценку и контроль эффективного использования и рационального управления ресурсами, снижение непроизводительных потерь и расходов. В связи с чем, необходимо применять инновационные методы анализа, осуществлять различные виды прогнозного анализа, разработку прогнозной стратегии развития современного бизнеса [1].

В настоящее время в системе управления коммерческими организациями в недостаточной мере используется прогнозный анализ, отсутствует мнение единого подхода к оценке показателей в перспективном периоде, практически не используются его результаты для принятия управленческих решений.

В современных условиях цифровизации влияние негативных внешних факторов на развитие хозяйственной деятельности субъектов связано с недостатками качественной обработки больших массивов информации, как текущего периода, так и будущего [5]. Сложившаяся ситуация ведет к необходимости использования возможностей автоматизированных специализированных программ по диагностике устойчивого развития организации, прогнозировании показателей финансовых результатов и элементов собственного капитала для реализации стратегии их бизнеса [10].

Управление финансовой политикой коммерческой организации, анализ прибыли и собственного капитала, являются основными приоритетами в развитии и реализации стратегических направлений современного бизнеса.

В настоящее время актуальным является вопрос совершенствования методического инструментария проведения финансового анализа, использование автоматизированных программ в оценке результативности финансовой деятельности, источников формирования инвестированного и накопленного капитала. В связи с чем, в практике управления деятельностью предприятий возникает необходимость применения более совершенного методического инструментария, способствующего развитию подсистемы принятия управленческих решений на основе прогнозирования с использованием автоматизированных программ.

Функционирование организаций в современных условиях связано с преодолением существенных проблем, возникших в результате углубления экономического кризиса, одной из причин которого послужила пандемия коронавируса, к негативным последствиями

которой относятся: отсутствие финансовых ресурсов; снижение объема производства, а в ряде случаев остановка производства; обострение трудовых отношений; нарушение делового микроклимата в трудовых коллективах. Организациям приходится искать новые направления и подходы к хозяйственной деятельности, инновационные модели управления; анализировать не только показатели, но и их изменения под воздействием внутренних и внешних факторов.

В условиях выхода из кризисной ситуации актуальным направлением управления устойчивым развитием организаций становится использование методического инструментария прогнозного анализа. Применение прогнозного анализа способствует развитию стратегического анализа результатов бизнеса, достижению поставленных целей, которые характеризуются получением максимальной прибыли.

Прогнозный анализ призван формировать общую, целостную картину обеспечения экономической и финансовой устойчивости из данных, отражающих финансовое и имущественное положение, прибыльность и рентабельность [6]. К особенностям прогнозного анализа можно отнести его диагностический характер, способствующий регулированию бизнес-процессов.

Основными принципами методического инструментария прогнозного анализа собственного капитала для обеспечения устойчивости бизнеса являются: принцип видения формирования перспективной стратегии; принцип определенности финансовой независимости; принцип соответствия информации и т.п. (рисунок 1).

Направлением прогнозного анализа устойчивости функционирования организации является формирование общих целей бизнеса, которые определяют сферу ее деятельности, а именно развитие направлений бизнеса в целях получения прибыли.

Прогнозные данные обобщаются посредством применения способов и приемов прогнозного анализа, методов планирования и бюджетирования. Она содержится в различных формах прогнозной финансовой отчетности. Прогнозный анализ устойчивости развития организации осуществляется как на краткосрочный период продолжительностью 3-5 лет, так и долгосрочный – от 10 лет и более. Оценка показателей и построение прогнозных трендов целесообразно осуществлять с применением специализированных автоматизированных программ, которые способны обрабатывать большой массив аналитической информации с учетом отраслевой направленности бизнеса, осуществлять прогноз устойчивости функционирования экономического субъекта в перспективе.

По мнению Косарева И.Н. и Самарина В.П. управленческий

процесс коммерческой организации в условиях реализации программы цифровизации и разработка последовательных этапов данного процесса требует преобразования цифровой информации, трансформации учетно-аналитического обеспечения. Вопросам автоматизированного отражения данных, в том числе в программе «1С:Бухгалтерия» посвящены статьи многих авторов, во мнениях которых нет единства по вопросам информатизации и цифровизации для разработки управленческих мероприятий по обеспечению устойчивости бизнеса.

Понятие цифровизации в связи с принятием концептуальных направлений Программы «Цифровая экономика в Российской Федерации» активно используется в научных трудах, связывая процессы обработки большого объема информации цифровыми автоматизированными технологиями, с применением компьютерных программ, средств визуализации, средств передачи учетных и отчетных данных.

Современная система менеджмента в новых условиях цифровизации должна получать оперативную достоверную информацию, как о состоянии внутренних факторов, влияющих на бизнес-процессы организации, так о факторах внешней среды, которые могут препятствовать повышению качества информативности управленческой деятельности. К ним относятся: отсутствие стратегии развития процесса информатизации и цифровизации на уровне коммерческих организаций, которое связано с недопониманием значимости обозначенной программы для современного бизнеса; отсутствие квалифицированных специалистов в области автоматизированных технологий, недостаток средств финансирования, тормозящий приобретение и освоение компьютерных и иных технологий; неготовность бизнеса в внедрению новых информационных технологий.

Как отвечают Халин В.Г. и Чернова Г.В., цифровизация может быть эффективной в том случае, когда она касается производственного процесса, организации бизнеса, научную деятельность; полученные результаты любым заинтересованным лицам; имеется наличие специалистов для работы с новыми технологиями [13].

С нашей точки зрения, эффективность цифровизации бизнеса должна быть основана на целях и задачах прогнозного анализа, основанного на бизнес-задачах роста выручки организации, увеличения стоимости капитала, оценке ожидаемых выгод, построении новых бизнес-моделей, обеспечивающих максимизацию прибыли (рисунок 1).

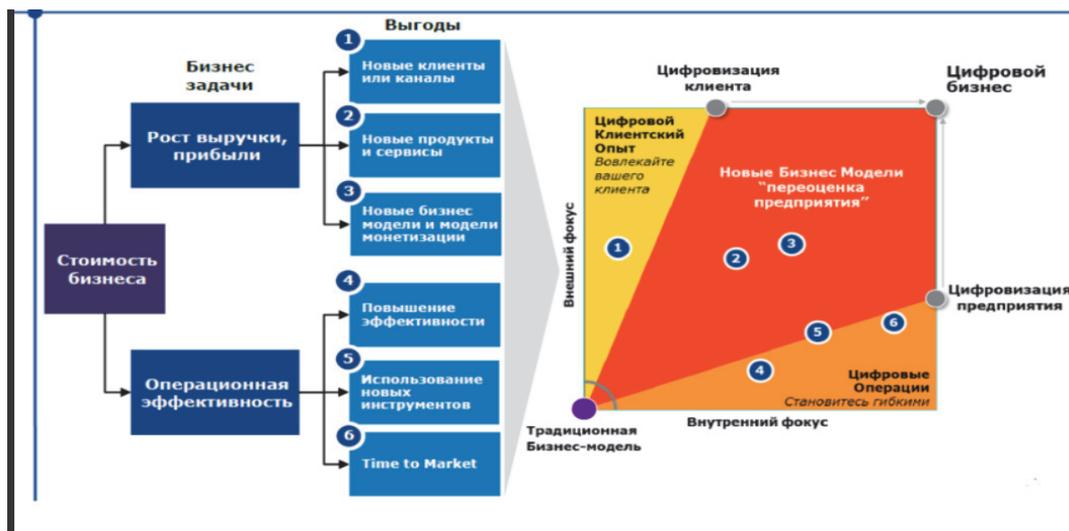


Рисунок 1 – Цифровая трансформация бизнеса для реализации прогнозных задач организации

По нашему мнению, методика прогнозирования устойчивости должна предусматривать последовательные процедуры, реализация которых обеспечивает обобщение информации для разработки мероприятий и принятию управленческих решений по управлению устойчивостью бизнеса. Применение методики прогнозного анализа требует подбора индикативных показателей по составу активов и пассивов организации. Состав индикаторов зависит от цели прогнозного анализа, ожидаемых прогнозных показателей, прогнозного периода, используемых автоматизированных программ.

Прогнозирование устойчивости организации охватывает все направления деятельности [9]. Первоначальным этапом предусмотрена оценка имущественного положения экономического субъекта, результаты которого раскроют ожидаемые тенденции изменения состава и структуры товарных, сырьевых, финансовых и иных ресурсов

Анализ устойчивости бизнеса предусматривает прогноз отдельных показателей, которые в совокупности дают ее характеристику [14]. Прогнозируемыми показателями источников имущества являются собственные и заемные финансовые ресурсы предприятия, размер чистых активов, прибыль.

В деятельности коммерческих организаций используют разные модели управления, которые определяют взаимодействия субъектов и объектов управления, в том числе: организацию и население; государство и экономический субъект. Процесс моделирования относится не только к способам исследования процесса управления устойчивым бизнесом организаций, но и одним из методов управления.

Современные проблемы эффективного управления устойчивым бизнесом связаны с необходимостью создания методического

инструментария по оценке и оптимизации направлений бизнеса, прогнозированию ожидаемых экономических выгод, прибыльности и рентабельности, применения прогрессивных подходов, способствующих оценке финансовой деятельности, ликвидности [6], платежеспособности, формированию данных для разработки мероприятий по снижению рисков и максимизации прибыли.

Процесс управления бизнес-процессами организации представляет собой целенаправленное регулирование приобретения и использования всех видов ресурсов, денежных потоков, имущественного потенциала, вложенных собственниками в производство в целях обеспечения экономической выгоды.

Современную модель механизма управления собственным капиталом для обеспечения устойчивого бизнеса целесообразно строить на основе программно-целевого подхода, который определяется уровнями управления в соответствии с государственной программой развития экономики; определением субъектов управления и их функциями по реализации программ; выделением объектов управления, способствующих выполнению перспективных программных индикаторов, обеспечивающих развитие бизнеса.

Механизм управления устойчивым развитием исследуемого малого предприятия ООО «Каскад» основан на директивных установках Государственной программы развития экономики, программах развития малого бизнеса регионального уровня, на основе которых разрабатываются целевые установки стратегии его устойчивого развития. Объектами управления для выполнения поставленных целей являются: выручка, себестоимость, доходы и расходы, прибыль, рентабельность, ликвидность и т.п. Модель механизма управления собственным капиталом для обеспечения устойчивого и эффективного развития современного предприятия представлена на рисунке 2.

Выделенные уровни определяются управленческим признаком различных секторов экономики: макроуровень – федеральный уровень управления; мезоуровень – региональный уровень управления; микроуровень - коммерческая организация.

На каждом уровне субъекты управления определяют целевые установки по развитию малого бизнеса, связанные единым направлением Государственной программы развития экономики.



Рисунок 4 - Модель механизма управления собственным капиталом для обеспечения устойчивого и эффективного развитием предприятия

Предложенная модель определяет вектор управления деятельностью коммерческих организаций в достижении результатов устойчивого бизнеса в прогнозируемом перспективном периоде, она

может быть расширена дополнительными элементами с учетом отраслевой специфики организаций и запланированных индикаторов.

Субъекты управления макро- и мезо- уровней выступают в данной модели в качестве регулирующих органов по выполнению направлений государственной и региональной политики.

Макроуровень управления определяет интересы государства, к субъектам управления относятся Правительство РФ, Министерство финансов. Процесс управления осуществляется посредством регулирования хозяйственных процессов законодательными, административными и экономическими методами.

Целями данного уровня управления устойчивым развитием бизнеса коммерческих организаций является анализ прибыльности и их влияния общество, как отдельных организаций, так и государства в целом.

Инструментом управления устойчивым развитием малого бизнеса на региональном уровне является реализация целевых федеральных и региональных программ. Процесс управления оценивается определенным набором индикативных показателей, использованием планирования и прогнозирования данных, которые позволяют охарактеризовать эффективность деятельности экономических субъектов. Перечень индикаторов на каждой стадии управления может изменяться в зависимости от стратегии экономики и развития малого бизнеса.

Оценка прогнозных критериев устойчивости организации необходимо осуществлять с учетом влияния факторов внешней и внутренней среды. Актуальным в таких условиях является планирование своего бизнеса на перспективу основанное на обоснованных прогнозах, позволяющих найти правильный ориентир в экономике, определить свое место на рынке, спрогнозировать результаты хозяйственной деятельности, способствующие росту прибыли и рентабельности.

На наш взгляд, прогнозирование, как и текущий анализ необходимо условно делить на два блока:

- анализ и прогноз показателей и факторов внутренней среды;
- оценка и прогноз внешней среды.

Основополагающим для бизнес-процессов организации, регулирования предпринимательской деятельности является изучение прогнозных трендов показателей, отражающих состояние и результативность бизнеса, в том числе: показатели, рентабельности, прибыльности, доходности, независимости, уровня себестоимости в объеме продаж продукции, доходов и расходов и т.п. Другими словами, построению прогнозов предшествует детальный анализ хозяйственной деятельности, поиск причин изменения показателей, в особенности при

снижении в динамике.

Состав показателей прогнозного анализа организаций представлен на рисунке 3.



Рисунок 3 - Состав элементов прогнозирования бизнеса

Осуществление прогнозного анализа предусматривает использование информации, удовлетворяющей построению прогнозных моделей. Для формирования такой информации возникает необходимость развития методического инструментария стратегического учета и анализа. К методическим подходам для организации и ведения стратегического учета относятся: комплексный подход, интегрированный, автоматизированный, динамический подход, стратегический, динамичный. Применение в системе стратегического учета перечисленных подходов, способов и приемов повысит достоверность используемой информации, обеспечит качество построения прогнозных моделей и достоверность ожидаемых трендов, что обеспечит создание эффективной подсистемы управленческих решений коммерческой организации для устойчивого развития бизнеса.

Накапливание капитала зависит от правильности принятия управленческих решений по регулированию хозяйственной деятельности организаций в текущем и перспективных периодах, по оценке направлений повышения доходности, формирования финансовых результатов в форме прибыли. Процесс принятия управленческих

решений представляет собой составную часть системы менеджмента компании, выполняет важную функцию в процессе планирования хозяйственной деятельности компании.

Успешность бизнеса зависит от эффективной стратегии, которая определяет долгосрочное развитие компании, определение видов деятельности, конкурентоспособность производства, взаимосвязь с контрагентами, ценовую, финансовую и учетную политику. Основной целью моделирования управления хозяйственной деятельностью организации, ее финансовыми результатами является разработка многовариативности управления на основе совершенствования планово-экономической информации и учетно-аналитического обеспечения, способствующего принятию управленческих решений по всем направлениям бизнеса.

Для принятия управленческих решений по регулированию прибыли, собственного капитала организации необходима качественная достоверная информация о доходах и расходах, сформированная в системе бухгалтерского учета, всесторонне проанализированная с использованием современных способов и приемов экономического анализа.

Посредством комплекса управленческих решений осуществляется воздействие руководства на бизнес-процессы, кадровый персонал для выполнения соответствующих должностных обязанностей. Принятие управленческих решений может выступать в различных формах: бизнес-планов, заданий, решений, проектов, в виде приказов, распоряжений и т.д. (рисунок 4).

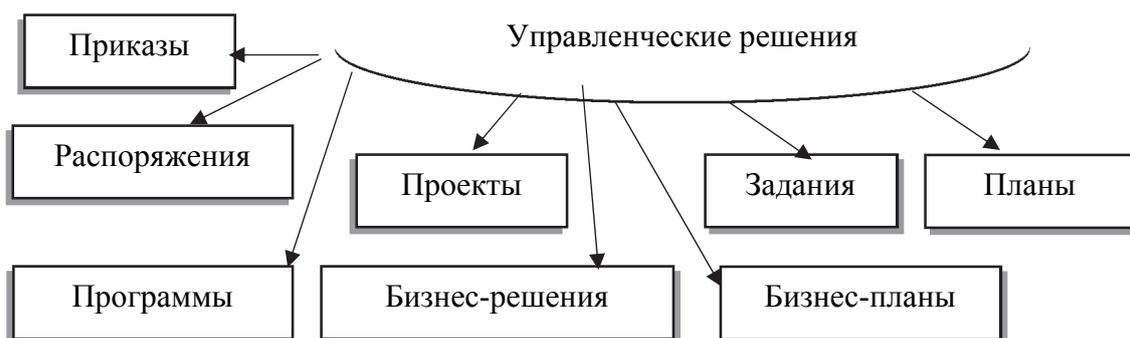


Рисунок 4 – Формы принятия управленческих решений по текущей и перспективной деятельности организации

В зависимости от моделирования бизнеса, формирования финансовых результатов, определения финансовой политики организации осуществляется формирование информации о доходах и расходах организации.

Главным образом моделирование доходов и расходов организации основан на информации бухгалтерской отчетности «Отчет о финансовых результатах», в построение которого положен многоступенчатый принцип.

Согласно МСФО прибыль определяется получением (приростом) дохода и выручки. По международным стандартам учета и отчетности доходы подразделяют на выручку и выигрыши. При этом сумма прибыли характеризуется как положительный финансовый результат деятельности компании, сформированный при продаже продукции (товаров, работ и услуг), при осуществлении прочих операций в виде арендных платежей от передачи основных средств и объектов интеллектуальной собственности во временное пользование, в виде дивидендов от инвестирования средств в капитал иных предприятий.

Для обработки системы текущей и прогнозной информации учетной политикой определяются способы и приемы ее обработки и обобщения посредством применения автоматизированных специализированных программ, выбор которых определяется организацией исходя из специфики деятельности, объема информации, технических возможностей, необходимости формирования учетной и аналитической информации (рисунок 5).

В первую очередь источником информации о деятельности организации, которая формируется в программных автоматизированных продуктах, является бухгалтерская и финансовая отчетность, которая представляет собой систему данных состоящих из показателей, объективно отражающих результаты хозяйственной деятельности организации за определенный период, позволяющая проводить с ее помощью аналитические исследования. С ее помощью можно оценить потенциал организации как хозяйственный, так и финансовый, результативность, и эффективность по определенным видам деятельности и в целом.

Информация из отчетности необходима сотрудникам организации и ее руководству для принятия оперативных управленческих и стратегических решений, а так же внешним пользователям для возможного сотрудничества и вкладов на будущее.

При анализе доходов и расходов финансовая отчетность фирмы является огромным источником информации, содержащим большое количество необходимых данных, что делает ее немаловажным источником при исследовании финансово-хозяйственной деятельности организации [2].



Рисунок 5 – Автоматизированные программные учетно-аналитические ресурсы для текущей и прогнозной обработки информации

К отчетности относятся следующие формы:

- Бухгалтерский баланс;
- Отчет о финансовых результатах;
- Отчет об изменениях капитала;
- Отчет о движении денежных средств;
- Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

Помимо отчетности, подлежащей изучению для анализа доходов и расходов организации, участвующих в формировании собственного капитала выделяют следующие документы, которые используются формируются в бухгалтерских программах и используемых при исследовании:

1. Первичная документация - документы, включающие

исходные данные, полученные в процессе хозяйственной деятельности организации и являющиеся подтверждением совершения произошедших фактов. К таким документам относятся: товарные накладные, счета-фактуры; книга продаж; инвентаризационные описи; карточки складского учета.

2. Совокупность регистров синтетического и аналитического учета, в том числе: главная книга; журналы-ордера по счетам 90, 91; обороты счетов из программных продуктов;

3. Планово-экономическая документация; договоры на продажу продукции; различные акты и сметы.

Аналитические программы для оценки устойчивости бизнеса коммерческой организации, результатов ее хозяйственной деятельности, используют информацию бухгалтерского учета. В зависимости от поставленной цели осуществляется анализ текущих операций в течении отчетного периода, ретроспективный анализ устойчивости, платежеспособности организации, ликвидности активов и т.п. Для разработки перспективных направлений развития бизнеса осуществляется прогнозный анализ с использованием коэффициентного анализа, экономико-математических методов, методов корреляционного анализа.

Для прогноза результативности функционирования бизнеса необходимо использовать комплексный подход, который обеспечит взаимосвязью всех блоков. Использование комплексного подхода к оценке показателей хозяйственной деятельности, свидетельствует об эффективном развитии бизнеса как фактора стабильности финансового состояния экономического субъекта независимо от сферы деятельности. К примеру, использование методики денежных средств позволяет учесть интересы не только внутренних пользователей, но и внешних кредитных учреждений и заимодавцев. При этом прогнозирование тенденций денежного потока в будущем обеспечит своевременную корректировку денежной массы, позволит разработать мероприятия по перераспределению финансовых ресурсов и оптимизации расходов по кассовому обслуживанию предприятия [8].

В рамках хозяйственной деятельности коммерческих организаций прогнозирование показателей внутренней среды, в том числе прибыльности и рентабельности целесообразно осуществлять с применением программы «Альт-Финансы», аналитические возможности которого способствуют на основе бухгалтерской отчетности экономического субъекта оценивать изменение показателей в ретроспективном и перспективном периодах, осуществлять коэффициентный анализ платежеспособности, ликвидности, устойчивости должников, своевременно выявлять признаки банкротства.

Кроме того, автоматизированная программа служит для проведения диагностического анализа бизнеса, в том числе всех ресурсов, выступающих элементами формирования прибыли, а также показателей – факторов, влияющих на рентабельность. К ним относятся: имущественное положение, ликвидность активов, финансовая и экономическая устойчивость, оборачиваемость активов, деловая активность и т.п.

Прогноз развития бизнеса может быть построен как на ближайший период, так и на долгосрочную перспективу, что необходимо для разработки мероприятий по непрерывности бизнес-процессов, планирования устойчивости в будущем, для оценки эффективности функционирования организации с учетом изменений внутренних факторов.

Прогнозный анализ базируется на результатах анализа устойчивости организации, которые проводятся в определенной последовательности [11]. Методика анализа должна предусматривать оценку динамики значимых показателей и применяться последовательными этапами:

- определение направлений анализа финансовой устойчивости в соответствии с потребностями в информации внешних и внутренних пользователей;

- анализ имущественного положения и источников его обеспечения;

- ретроспективный и текущий анализ состава и структуры собственного и заемного капитала, в том числе структуры инвестированного и созданного капитала организации. При этом анализируется состав и структура выделенных видов собственного капитала с детализацией по элементам: размер уставного, добавочного, резервного капитала, величина нераспределенной прибыли;

- анализ особенностей формирования финансовых результатов;

- оценка финансовой устойчивости посредством анализа движения ее составляющих: независимости, платежеспособности, самофинансирования рентабельности и т.п.;

- моделирование факторных систем для анализа влияния факторов внешней и внутренней среды на финансовую устойчивость в условиях неопределенности;

- анализ совокупности рисков и рискованных ситуаций, влияющих на финансовую деятельность.

Применение методики позволит упорядочить процесс формирования информации по созданию, накоплению и использованию финансовых ресурсов предприятий, собственного капитала, в том числе прибыли, что необходимо для разработки мероприятий по обеспечению

устойчивости бизнеса, а также для принятия конструктивных управленческих решений по обеспечению жизнедеятельности организации.

На наш взгляд методика прогнозирования финансовой устойчивости должна предусматривать последовательные процедуры, реализация которых обеспечивает обобщение информации для разработки мероприятий по управлению устойчивостью бизнеса. Применение методики прогнозного анализа требует подбора индикативных показателей по составу активов и пассивов организации. Состав индикаторов зависит от цели прогнозного анализа, ожидаемых прогнозных показателей, прогнозного периода.

Прогнозирование устойчивости организации охватывает все направления деятельности.

Диагностический анализ бизнеса с применением программы «Альт – Финансы» осуществлен по данным ООО «Каскад» г. Орел, результаты оценки показателей внутренней среды обобщены посредством табличного метода (таблица 1).

Таблица 1 – Прогнозные значения формирования прибыли с применением многоступенчатого способа построения Отчета о финансовых результатах ООО «Каскад» в период до 2025 г.

| Наименование показателей | Период прогнозирования | | | | |
|---|------------------------|------------|------------|------------|------------|
| | 01.01.2021 | 01.01.2022 | 01.01.2023 | 01.01.2024 | 01.01.2025 |
| Значение коэффициентов себестоимости продаж, % | 83,0 | 77,0 | 72,0 | 66,0 | 61,0 |
| Ожидаемое изменение величины коммерческих расходов, % | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Рост суммы управленческих расходов, % | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Изменение себестоимости продажи товаров, тыс руб | 39 216 | 36 619 | 34 022 | 31 425 | 28 828 |
| Амортизационные отчисления, тыс руб | 429 | 429 | 429 | 429 | 429 |
| Величина себестоимости без амортизационных отчислений и зарплаты, тыс руб | 38 788 | 36 191 | 33 594 | 30 997 | 28 400 |
| Сумма коммерческих расходов, тыс руб | 6 173 | 6 173 | 6 173 | 6 173 | 6 173 |
| Общая сумма затрат, тыс руб | 45 389 | 42 792 | 40 195 | 37 598 | 35 001 |
| Общая сумма затрат без амортизационных | 44 961 | 42 364 | 39 767 | 37 170 | 34 573 |

| | | | | | |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|
| отчислений и зарплаты, тыс руб | | | | | |
| Сумма затрат без амортизационных отчислений, тыс руб | 44 961 | 42 364 | 39 767 | 37 170 | 34 573 |
| Величина переменных затрат, тыс руб | 45 389 | 42 792 | 40 195 | 37 598 | 35 001 |
| Всего сумма затрат, тыс руб | 45 389 | 42 792 | 40 195 | 37 598 | 35 001 |
| Прочие доходы | 171 | 171 | 171 | 171 | 171 |
| Прочие расходы | 245 | 245 | 245 | 245 | 245 |
| Налог на имущество, % | 2,2 | 2,2 | 2,2 | 2,2 | 2,2 |
| Выручка от реализации, тыс руб | 44 553 | 41 603 | 38 652 | 35 702 | 32 752 |
| Величина производственных затрат, тыс руб | -45 389 | -42 792 | -40 195 | -37 598 | -35 001 |
| Сальдо прочих доходов (+) и расходов (-) | -74 | -74 | -74 | -74 | -74 |
| Величина налогооблагаемой прибыли, тыс руб | -910 | -1 263 | -1 617 | -1 970 | -2 324 |
| Процент налога на прибыль, % | 20,0 | 20,0 | 20,0 | 20,0 | 20,0 |
| Сумма налога на прибыль, тыс руб | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Чистая прибыль за период | -910 | -1 263 | -1 617 | -1 970 | -2 324 |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 13 840 | 12 577 | 10 960 | 8 990 | 6 666 |

Как показал анализ показателей ООО «Каскад», бизнес компании характеризуется как неустойчивый.

Прогноз свидетельствуют о ежегодном снижении выручки от продажи товаров, сокращению объема продаж товаров, что приведет к снижению валовой прибыли (рисунок 6).

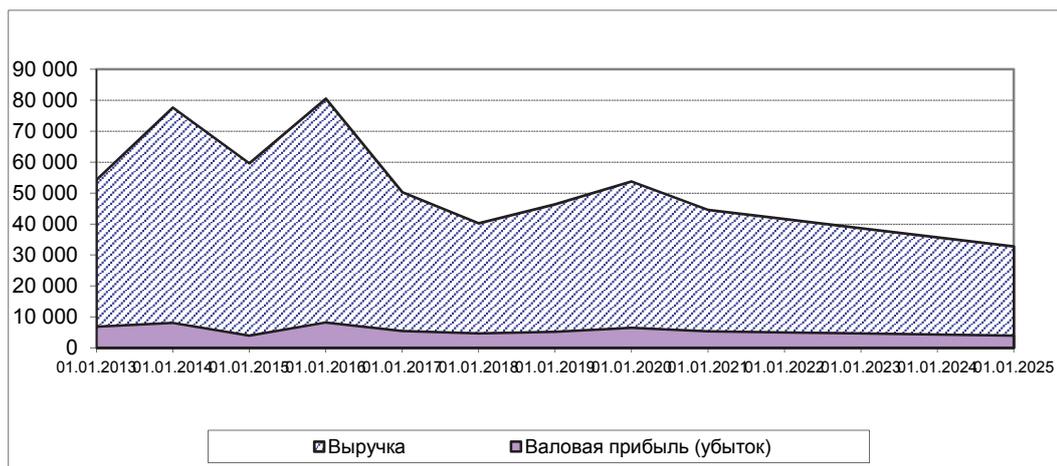


Рисунок 6 – Прогнозирование выручки и валовой прибыли ООО «Каскад»

По показателям себестоимости продаж и коммерческим расходам наблюдается тенденция снижения, что связано прежде всего с сокращением объема продаж товаров. Темпы снижения выручки будут опережать темпы снижения затрат, что приведет к возникновению убытка, причем его сумма будет ежегодно расти. В 2021 году ожидаемая сумма убытка составит 910 тыс. руб., а к 2025 году он возрастет до 2 324 тыс. руб., что приведет к уменьшению накопленной нераспределенной прибыли.

Прогнозные показатели прибыли исследуемой фирмы представлены на рисунке 7.

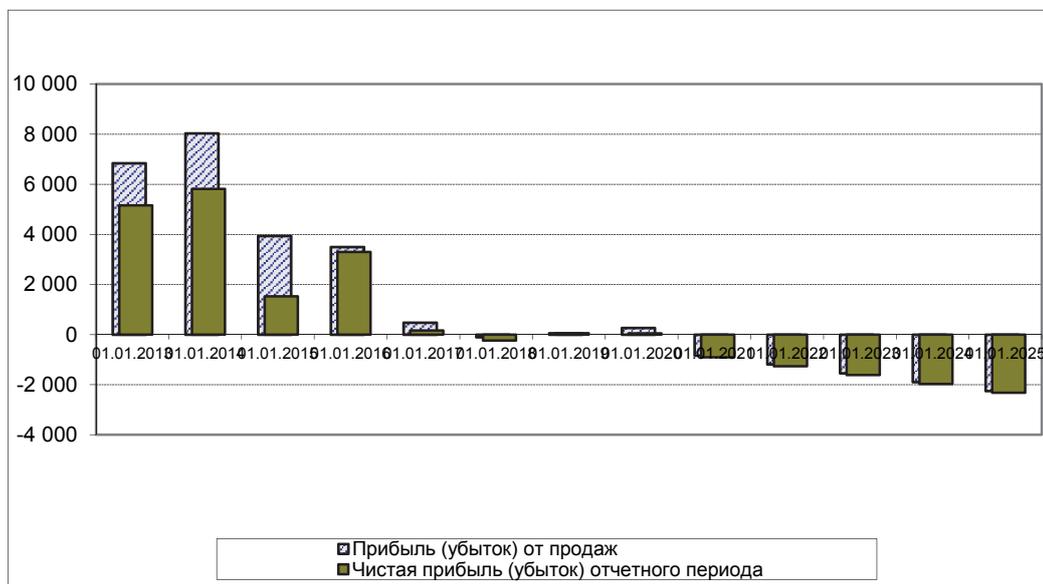


Рисунок 7 – Прогноз ожидаемой прибыли организации ООО «Каскад»

Проведенный анализ свидетельствует о необходимости

мониторинга спроса на товар общества других покупателей, в целях повышения продаж по заключенным договорам-поставки, а также в целях привлечения новых покупателей.

Подобная методика может быть использована для мониторинга и прогнозирования дебиторской задолженности как в целом по предприятию в разрезе периодов, так и по отдельным контрагентам. При этом необходимо анализировать движение задолженности, то есть объем, период возникновения и погашения, а также остатки задолженности в составе оборотных активов (таблица 2).

Таблица 2 – Прогноз дебиторской задолженности ООО «Каскад» в составе оборотных активов, тыс. руб.

| Показатели оборотных активов | Даты | | | | |
|------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | 01.01.2021 | 01.01.2022 | 01.01.2023 | 01.01.2024 | 01.01.2025 |
| Запасы | 3 456 | 3 259 | 3 061 | 2 863 | 2 665 |
| Дебиторская задолженность | 8 877 | 8 289 | 7 701 | 7 114 | 6 526 |
| Прочие оборотные активы | 49 | 46 | 44 | 41 | 38 |
| ИТОГО оборотные активы | 12 383 | 11 594 | 10 806 | 10 017 | 9 229 |

Прогнозный анализ дебиторской задолженности по срокам погашения позволит ускорить ее оборачиваемость, обеспечит поступление денежных средств для осуществления закупок товара.

Такой анализ необходимо проводить не только в целях контроля текущих платежей, но и при планировании продаж на предстоящий период, определяя недобросовестных плательщиков перед заключением договоров–поставки, а также в целях применения разных форм расчетов с покупателями за отгруженный товар на внутреннем и внешнем рынках, включая экспортные поставки товаров.

Важным критерием оценки является рентабельность. Являясь комплексным по своей природе, данный показатель позволяет не только оценивать результаты деятельности за период, но и выявлять наиболее перспективные резервы повышения эффективности деятельности.

Анализ и контроль рентабельностью коммерческой организации требуют определенных научных подходов, позволяющих оценить ее, как степень доходности, выгодности, прибыльности. Она измеряется с помощью целой системы относительных показателей, характеризующих эффективность работы организации в целом, доходность различных направлений деятельности. Показатели рентабельности более полно, чем

прибыль, характеризуют окончательные результаты деятельности организации, потому что их величина отражает соотношение эффекта с вложенным капиталом или потребленными ресурсами. Их используют как инструмент инвестиционной политики и ценообразования. Многообразность вариантов решений, принимаемых при определении прибыли, текущих издержек, авансированной стоимости для расчета рентабельности обуславливают наличие значительного количества ее показателей.

Показатели рентабельности используются при анализе тенденций в соотношении прибыли и других показателей за ряд лет либо при сопоставлении аналогичных показателей внутри отрасли или по группе конкурирующих организаций. Показатели рентабельности производства имеет особенно важное значение в современных, рыночных условиях, когда руководству организации требуется постоянно принимать ряд неординарных решений для обеспечения прибыльности, а, следовательно, финансовой устойчивости организации [12].

Основными аналитическими и управленческими задачами анализа рентабельности являются:

- оценка прибыльности производственной и коммерческой деятельности организации, поскольку рентабельность является важным показателем хозяйственной деятельности;
- оценка собственного капитала и деятельности организации в динамике, что достигается путем сопоставления данных предыдущего и отчетного периодов;
- выявление и количественное измерение влияния факторов формирования рентабельности капитала;
- прогнозная оценка собственного капитала.

Для прогнозирования ожидаемой рентабельности необходимо использовать комплексный подход. Использование системного комплексного подхода к оценке рентабельности, как фактора стабильности финансового состояния хозяйствующего субъекта независимо от сферы бизнеса экономически оправдано. Методика анализа приобретает многоцелевую направленность, определяемую интересами различных групп пользователей анализа и потребностями менеджмента. Более того, прогнозирование тенденций развития на будущее, позволит своевременно скорректировать управленческие решения, перераспределить финансовые потоки и ресурсы, разработать комплекс стратегических мероприятий.

В рамках хозяйственной деятельности коммерческих организаций прогнозирование прибыльности и рентабельности целесообразно осуществлять с применением программного специализированного продукта «Альт-Финансы». Программные возможности лицензионного

программного продукта «Альт-Финансы» позволяют не только анализировать финансовую отчетность организации, но и проводить анализ значений и динамики коэффициентов, в том числе характеризующих прибыль, рентабельность, платежеспособность должника, для выявления признаков преднамеренного банкротства.

Программа позволяет провести предварительную обзорную оценку всех ресурсов, выступающих элементами формирования прибыли и рентабельности исследуемой организации по группам основных финансовых показателей:

- имущества,
- ликвидности [3],
- финансовой устойчивости,
- оборачиваемости,
- прибыльности деятельности [4],
- деловой активности.

На основе исследования динамики изменения финансовых индикаторов осуществляется прогнозирование развития фирмы на ближайшую перспективу, что позволяет проследить устойчивость и непрерывность процессов, оценить эффективность функционирования системы управления и ее механизмов.

С помощью программного продукта «Альт – Финансы» сформирована аналитическая таблица, отражающая результаты оценки и прогнозирования рентабельности ООО «Каскад» (таблица 3).

Таблица 3 – Прогнозные значения рентабельности ООО «Каскад» в системе «Альт Финансы»

| Наименование показателей | 01.01. 2018 | 01.01. 2019 | 01.01. 2020 | 01.01. 2021 | 01.01 .2022 | 01.01. 2023 | 01.01. 2024 | 01.01. 2025 |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Рентабельность всего капитала,% | -2% | 0% | 1% | -5% | -8% | -11% | -15% | -22% |
| Рентабельность собственного капитала,% | -2% | 0% | 0% | -6% | -10% | -14% | -20% | -30% |
| Рентабельность акционерного капитала,% | -2400% | 580% | 500% | -9099% | -12634% | -16168% | -19702% | -23237% |
| Рентабельность постоянных активов,% | -8% | 2% | 7% | -47% | -84% | -151% | -306% | -1084% |
| Рентабельность оборотных активов,% | -2% | 0% | 0% | -6% | -9% | -12% | -16% | -22% |
| АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО РЫЧАГА | | | | | | | | |
| Доля кредитов в заемных средствах,% | 0% | 0% | 95% | 96% | 96% | 96% | 96% | 97% |

| | | | | | | | | |
|--|-------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Стоимость заемного капитала, % | 0% | 0% | 2% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| Дифференциал рычага, % | -2% | 0% | -1% | -5% | -8% | -11% | -15% | -22% |
| Финансовый рычаг, разы | 0,07 | 0,06 | 0,10 | 0,20 | 0,22 | 0,25 | 0,29 | 0,37 |
| Эффект рычага, % | 0% | 0% | 0% | -1% | -2% | -3% | -4% | -8% |
| АНАЛИЗ ФОРМУЛЫ DUPONT | | | | | | | | |
| Рентабельность собственного капитала, разы | -0,02 | 0,00 | 0,00 | -0,06 | -0,10 | -0,14 | -0,20 | -0,30 |
| Оборачиваемость активов, разы | 2,55 | 2,96 | 3,31 | 2,59 | 2,58 | 2,64 | 2,78 | 3,06 |
| Прибыльность всей деятельности, разы | -0,01 | 0,00 | 0,00 | -0,02 | -0,03 | -0,04 | -0,06 | -0,07 |
| Структура источников средств, разы | 107% | 106% | 110% | 120% | 122% | 125% | 129% | 137% |
| Изменение рентабельности собственного капитала, разы | -0,03 | 0,02 | 0,00 | -0,07 | -0,03 | -0,04 | -0,06 | -0,10 |
| <i>Влияние оборачиваемости всех активов, разы</i> | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | -0,01 | -0,02 |
| <i>Влияние прибыльности деятельности, разы</i> | -0,03 | 0,02 | 0,00 | -0,06 | -0,03 | -0,04 | -0,05 | -0,06 |
| <i>Влияние структуры источников, разы</i> | 0,00 | 0,00 | 0,00 | -0,01 | 0,00 | 0,00 | -0,01 | -0,02 |

Анализ показывает не утешительный прогноз развития бизнеса организации. Все показатели рентабельности капитала в перспективном периоде ожидаются отрицательными. Причем ежегодно показатели характеризуют убыточность, которая будет возрастать. Такая ситуация характеризуется прогнозным сокращением деятельности организации как на внешнем, так и на внутреннем рынках, что ведет как к сокращению продаж, так и к снижению прибыли от продажи и соответственно, снижению чистой прибыли. Подобная ситуация наблюдается по показателям рентабельности постоянных активов и рентабельности оборотных активов. На конец анализируемого периода, а именно в 2018 г. рентабельность капитала составила -30% годовых. Снижение прогнозных показателей рентабельности свидетельствует о ежегодном снижении прибыли, причем ежегодно процент уменьшения показателя

будет увеличиваться (рисунок 8)

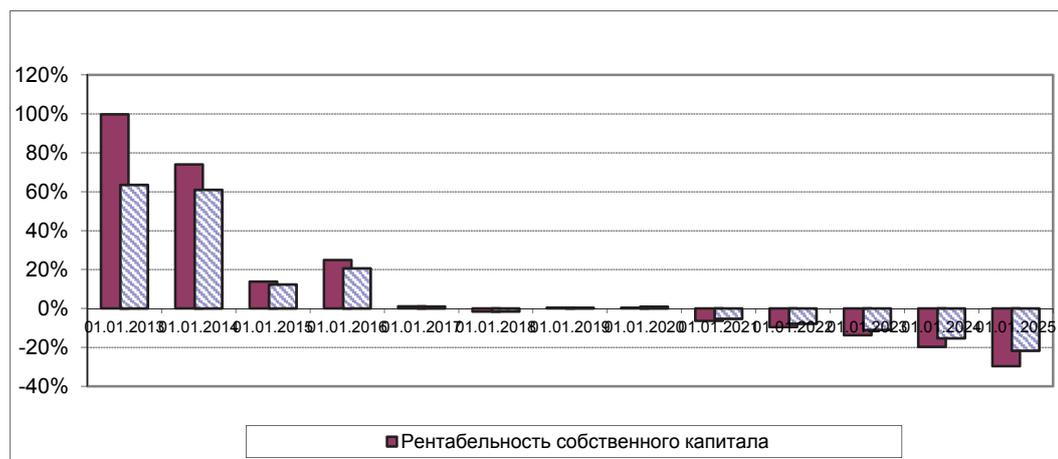


Рисунок 8 – Прогноз рентабельности торговой организации на пятилетний период

Для оценки функционирования бизнеса могут исчисляться и другие показатели, характеризующие рентабельность. В частности, в целях регулирования и контроля затрат может исчисляться показатель рентабельности производства, который показывает сумму прибыли на рубль издержек обращения или коммерческих расходов.

Показатель рентабельности продаж, как правило считается с использованием показателя чистой прибыли и характеризует, сколько такой прибыли получено с рубля реализованных товаров.

В целях управления рентабельностью осуществлен контроль прибыльности исследуемой организации. Совокупность показателей прибыльности организации анализируется по следующим группам:

- показатели прибыльности для характеристики окупаемость затрат производства и инвестиционных проектов;
- показатели для оценки прибыльности продаж;
- показатели для оценки доходности капитала и его элементов;
- показатели прибыльности для характеристики эффективности использования основных средств;
- прибыльность, характеризующая эффективность осуществленных вложений активов.

Контроль прибыльности заключается в оценке получения коммерческой организацией прибыли с суммы вложения средств в текущую хозяйственную деятельность.

К примеру, величина прибыльности продаж характеризует размер доли прибыли, полученной от продажи товаров в общей выручке от реализации. По данным ООО «Каскад» в 2019 г. прибыльность продаж составила 0%. В течение анализируемого периода прибыльность продаж

существенно не снижена, поскольку чистая прибыль, полученная по итогам хозяйственной деятельности в обществе ежегодно снижалась.

Прибыльность всей деятельности показывает долю чистой прибыли в выручке от реализации. На конец анализируемого периода прибыльность всей деятельности так же составляет: 0%. В течение анализируемого периода прибыльность всей деятельности существенно изменилась, она резко снижалась.

Общество характеризуется нестабильным показателем прибыльности продаж, который в перспективе становится отрицательным (таблица 4).

Таблица 4 - Прогноз показателей прибыльности на перспективных период торговой организации в системе «Альт Финансы»

| Показатели | 01.01 2018 | 01.01. 2019 | 01.01. 2020 | 01.01. 2021 | 01.01. 2022 | 01.01. 2023 | 01.01. .2024 | 01.01. 2025 |
|--|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|----------------|
| Прибыль до налога, процентов и амортизации (ЕВИТДА), тыс. руб. | -104 | 58 | 266 | -407 | -761 | -1 114 | -1 468 | -1 821 |
| Прибыльность продаж, % | 0% | 0% | 0% | -2% | -3% | -4% | -5% | -7% |
| Прибыльность всей деятельности, % | -1% | 0% | 0% | -2% | -3% | -4% | -6% | -7% |
| Прибыльность переменных затрат, % | 0% | 0% | 0% | -2% | -3% | -4% | -5% | -6% |
| Прибыльность постоянных затрат, % | 0% | 0% | 0% | - | - | - | - | - |
| Прибыльность всех затрат, % | 0% | 0% | 0% | -2% | -3% | -4% | -5% | -6% |
| Маржинальная прибыль, тыс.руб. | -104 | 58 | 266 | -836 | -1 189 | -1 543 | -1 896 | -2 250 |
| Ценовой коэффициент, % | 0% | 0% | 0% | -2% | -3% | -4% | -5% | -7% |
| Производственный рычаг, % | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| Точка безубыточности, тыс. руб. | - | 0 | 0 | - | - | - | - | - |
| "Запас прочности", % | - | 100% | 100% | - | - | - | - | - |

Прибыльность всех затрат показывает, сколько прибыли от основной деятельности приходится на 1 денежную единицу общих текущих затрат. За последние два года прибыльность нулевая, ввиду

отсутствия прибыли по итогам деятельности. На начало анализируемого периода прибыльность затрат составляла: 14%. В течение анализируемого периода прибыльность затрат существенно снижена.

Динамика маржинальной прибыли также характеризуется резким снижением показателей, что свидетельствует о неустойчивости бизнеса в условиях кризисной ситуации.

Данные таблицы показывают не утешительный прогноз развития бизнеса организации. Все показатели рентабельности капитала в перспективном периоде ожидаются отрицательными.

Показатели характеризуют убыточность, которая ежегодно будет возрастать. Такая ситуация характеризуется с прогнозным сокращением деятельности организации как на внешнем, так и на внутреннем рынках, что ведет как к сокращению продаж, так и к снижению прибыли от продажи и соответственно, снижению чистой прибыли.

Наглядно прогноз снижения прибыльности общества в перспективном периоде представлен на рисунке 9.

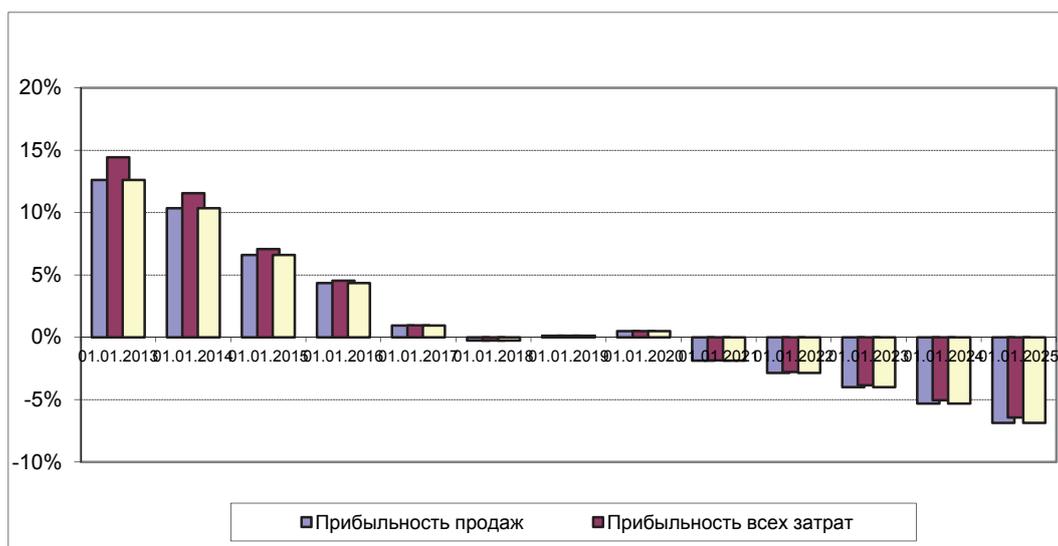


Рисунок 9 – Прогноз показателей прибыльности торговой организации

Факторы роста любого показателя прибыльности зависят от единых экономических явлений и процессов. Это прежде всего:

- совершенствование системы управления производством в условиях рыночной экономики на основе преодоления кризиса в финансово-кредитной и денежной системах;
- повышение эффективности использования ресурсов предприятиями на основе стабилизации взаимных расчетов и системы расчетно-платежных отношений;
- индексация оборотных средств и четкое определение источников

их формирования.

Снижение темпов торговой деятельности окажет отрицательное влияние на эффективность использования основных средств, так и оборотных средств, оборачиваемость которых существенным образом замедлится.

Глубокий анализ информации содержащейся в бухгалтерской (финансовой) отчетности и других источниках информации с применением автоматизированных учетно-аналитических программ, позволит руководителю организации принять правильные управленческие решения относительно доходов и расходов фирмы, определить место компании и на внешнем и внутреннем рынках, определить эффективность закупочной деятельности, спрогнозировать направления развития бизнеса в условиях жесткой конкуренции и сложных экономических условиях. Все это требует повышение уровня информативности бизнес-процессов, внедрение новых технологий в соответствии с федеральными и региональными программами развития цифровизации. Раскрытие и доступность информации о результатах деятельности коммерческой организации обеспечит повышение интереса инвесторов в целях финансирования развития бизнеса.

Литература:

1 Головина Т.А., Полянин А.В., Рудакова О.В. Развитие системы государственного стратегического управления предпринимательскими структурами на базе возможностей новой модели цифровой экономики / Т.А. Головина, А.В. Полянин, О.В. Рудакова//Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. –2017. – № 2. – С. 13-18

2 Антонова Е.Г. Роль финансовой отчетности при принятии управленческих решений / Е. Г. Антонова // Развитие бухгалтерского учета, анализа и аудита в современных концепциях: материалы межвузовской VII региональной научно-практической конференции молодых ученых и студентов. – 2018. – С. 153-154

3 Виноградова Д.П. Анализ ликвидности баланса и платежеспособности предприятия / Д.П. Виноградова // Проблемы и перспективы развития теории и практики экономического анализа в России и за рубежом. – 2015. – С. 47-52

4 Диркова Е. Прибыль компании: получить, сохранить, правильно использовать / Е. Диркова// Практическая бухгалтерия. – 2017. – №9. – С. 44 - 47.

5 Косарева И.Н., Самарина В.П. Особенности управления предприятием в условиях цифровизации [Электронный ресурс]// Вестник Евразийской науки, 2019 №3, <https://esj.today/PDF/35ECVN319.pdf> .

6 Парушина Н.В. Использование пояснительной информации в управлении и прогнозировании деятельности организации / Н.В. Парушина // Аудитор. – 2009. – №10. – С. 13-25

7 Петрова Ю.М. Оптимизация структуры источников формирования оборотного капитала промышленных предприятий //Сборник научных статей преподавателей и аспирантов филиала ВЗФЭИ в г. Орле.-Москва: ВЗФЭИ. –2002. – Выпуск 2. – С. 122-131

8 Петрова Ю.М. Научные подходы в развитии концепции управления оборотным капиталом// Современные тенденции развития менеджмента и государственного управления. Материалы межрегиональной научно-практической конференции (27 января 2016 г.) / Под редакцией д-ра эконом. наук А.В. Полянина. – Орёл:Изд-во ОФ РАНХиГС, 2016. – С. 285-288

9 Пириева С.А. Прогнозный анализ с применением автоматизированных программ в повышении информативности управления организацией/ С.А. Пириева// Научные записки ОрелГИЭТ. – 2020. – №4. – С. 11-18

10 Полянин А.В., Докукина И.А., Макарова Ю.Л. Формирование стратегии управления развитием инфраструктурного обеспечения промышленных предприятий / А.В. Полянин, И.А. Докукина, Ю.Л. Макарова//Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 7 (72). – С. 678 -682.

11 Прокопчук Д.Д. Теоретические аспекты прогнозирования банкротства в условиях современной действительности / Д.Д. Прокопчук // Синергия наук. – 2018. – № 19. – С. 378-388.

12 Терпигорьева Д. Ю. Оценка финансового состояния организации как инструмент управления бизнесом / Д.Ю. Терпигорьева // Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. – 2017. – № 18-2. – С. 59-63

13 Халин В.Г., Чернова Г. В. Цифровизация и ее влияние на .Г. Халин, Г.В. Чернова// Управленческое консультирование. – 2018. - №10. – С. 46-63.

14 Lytneva N., Parushina N., Polyanin A., Kyshtymova E., Vertakova Y., 2017. Methods of complex analysis in management of commercial organizations owned capital//В сборнике: Proceedings of the 29th International Business Information Management Association Conference - Education Excellence and Innovation Management through Vision 2020: From Regional Development Sustainability to Global Economic Growth 29, Education Excellence and Innovation Management through Vision 2020: From Regional Development Sustainability to Global Economic Growth. 2017. С. 2126-2134.

Раздел 8

ФАКТОРЫ И УСЛОВИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Кулагина Н.А., д.э.н, профессор

ФГБОУ ВО «Брянский государственный инженерно-технологический университет», г. Брянск

Родионов Д.Г., д.э.н., профессор

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет им.Петра Великого», г. Санкт-Петербург

Чмаро А.С., к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Брянский государственный инженерно-технологический университет», г. Брянск

Инновационное развитие выступает важнейшим стратегическим аспектом функционирования современных региональных систем в контексте пространственного развития. Именно стимулирование условий инновационного функционирования всех субъектов экономики является залогом успешного ведения предпринимательской деятельности во всех отраслях и сферах.

В России за последние годы проблемы развития предпринимательской деятельности не теряют своей актуальности, а наоборот, обостряются ввиду несовершенства действующего законодательства, снижения качественного состояния инвестиционного климата, низкого уровня инновационности производимой продукции, отставании в использовании современных инструментов цифровой трансформации и ряда других объективных причин.

Рассматривая основные тенденции численности субъектов предпринимательства в России на протяжении последних лет, можно констатировать ряд негативных тенденций (таблица 1).

Из данных таблицы следует, что общая численность предпринимательских структур в целом по Российской Федерации за анализируемый период исследования уменьшилась на 4,1% или 249 748 единиц. Наблюдается отрицательная динамика по всем субъектам Федерации за исключением Дальневосточного Федерального округа, рост численности в котором по всем субъектам бизнеса составил 15,8% или 42039 субъектов.

Таблица 1- Динамика субъектов, занимающихся предпринимательской деятельностью в России по состоянию на 10.05.³

| Показатель | 2017 г | 2018 г | 2019 г | 2020 г | 2021 г |
|-------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Общая численность субъектов, единиц | 6 080 091 | 6 170 963 | 6 184 204 | 6 035 035 | 5 830 343 |
| В том числе: | | | | | |
| Северо-Западный Федеральный округ | 701 985 | 716 973 | 731 934 | 711 125 | 676 180 |
| Центральный Федеральный округ | 1 861 973 | 5 092 929 | 1 927 918 | 1 870 480 | 1 829 785 |
| Южный Федеральный округ | 710 400 | 717 402 | 719 289 | 700 974 | 676 812 |
| Северо-Кавказский Федеральный округ | 203 875 | 203 163 | 204 851 | 205 518 | 197 495 |
| Приволжский Федеральный округ | 1 099 201 | 1 099 717 | 1 101 670 | 1 073 451 | 1 032 610 |
| Уральский федеральный округ | 525 538 | 528 791 | 528 067 | 518 039 | 495 400 |
| Сибирский Федеральный округ | 709 982 | 711 469 | 653 618 | 638 080 | 612 885 |
| Дальневосточный Федеральный округ | 267 137 | 265 273 | 320 105 | 317 368 | 309 176 |

Рассматривая тенденции по численности субъектов предпринимательской деятельности по округам, можно сказать о том, что наиболее существенно уменьшилась их численность по Сибирскому Федеральному округу- на 13,7%, также в числе аутсайдеров Уральский и Приволжский Федеральный округ, в которых сокращение составило 5,7 и 6,1%.

Следует отметить, что по Центральному Федеральному округу уменьшение численности произошло на 1,7 %, для которого характерно наибольшее число зарегистрированных предпринимательских структур (рис.1).

В Центральном Федеральном округе на 10.05.2021 года осуществляют свою деятельность 1 829 785 предпринимательских структур, из ких 835 452 юридических лиц и 994 333 индивидуальных предпринимателей. При этом, в отчетном периоде вновь создано 363 990 субъектов, из которых 66,3% приходится на индивидуальных предпринимателей.

Численность микропредприятий составила 1 749 729 единиц, большинство из них индивидуальные предпринимателей. В тоже время, средних предприятий насчитывается 6 819 субъектов

³ <https://ofd.nalog.ru/statistics.html>

предпринимательской деятельности, из которых 6730 относится к юридическим лицам.

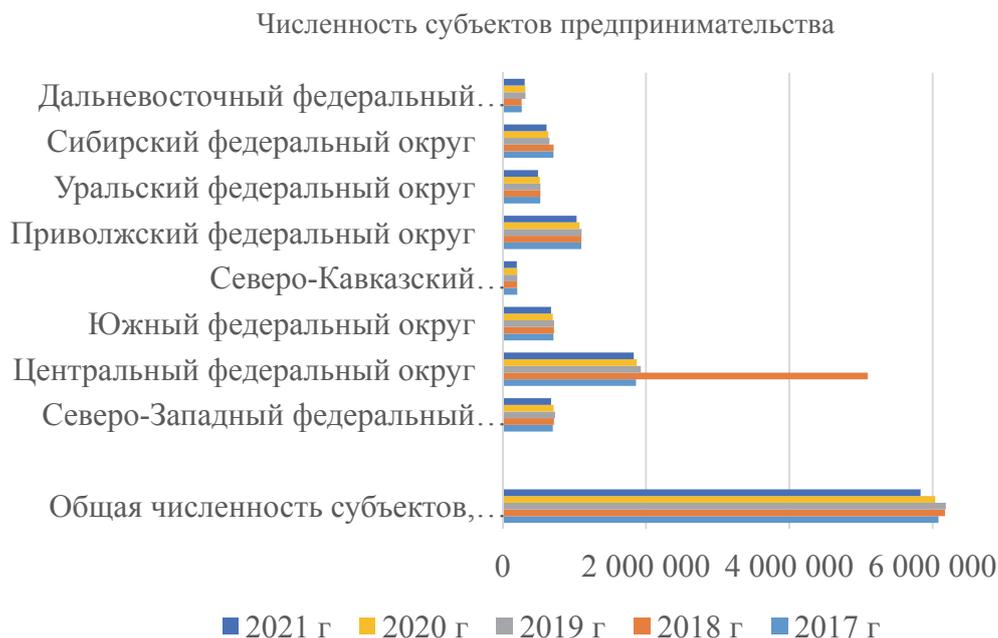


Рисунок 1. Динамика субъектов предпринимательской деятельности в России на 10.05.

Общая численность занятых в субъектах предпринимательской деятельности составляет 5 044 272 человек, в том числе 4 433 416 человек трудоустроено у юридических лиц и 610 856 у индивидуальных предпринимателей (рис.2).

Следует отметить, что в динамике за последние пять лет в целом наблюдается увеличение численности работников, причем, в 2019 и 2020 годах пандемия Ковид-19 оказала существенное влияние на все субъекты бизнеса, что привело к сокращению численности занятых, как в субъектах, относящихся к юридическим лицам, так и к индивидуальным предпринимателям.

Развитие предпринимательской деятельности относится к важнейшим задачам государственной политики, так как роль данного сектора для экономики страны является решающей в связи с его особой важностью для достижения целевых показателей стратегии социально-экономического развития страны. Для этих целей совершенствуются механизмы и формы государственной поддержки.

В частности, Указом Президента Российской Федерации от 21 июля 2020 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» одной из национальных задач определена «Достойный, эффективный труд и успешное

предпринимательство»⁴, в рамках которой установлены следующие целевые показатели (рис.3):

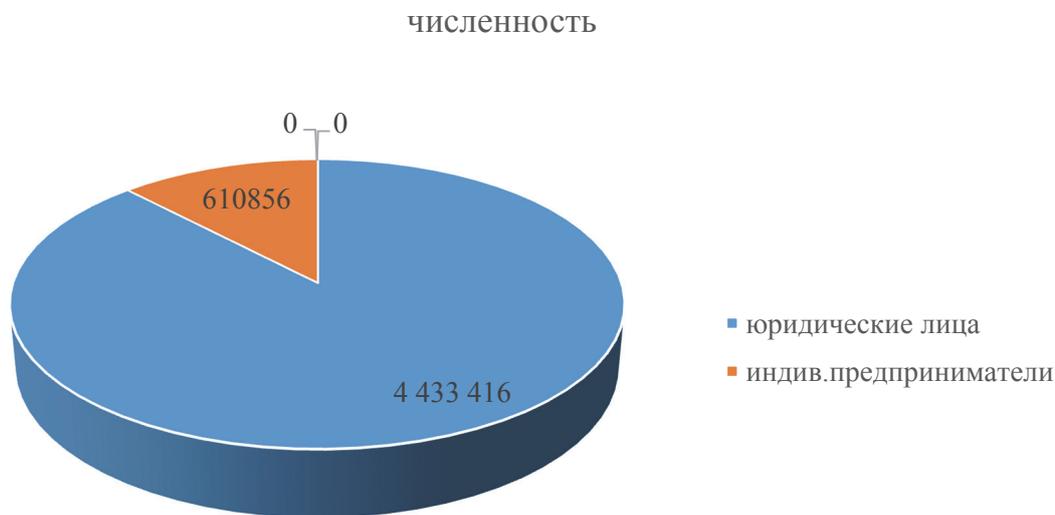


Рисунок 2. Среднесписочная численность работников, занятых на субъектах предпринимательской деятельности в России на 10.05.21 г, чел.



Рисунок 3. Целевые показатели национальной задачи «Достойный, эффективный труд и успешное предпринимательство»

⁴ <http://www.kremlin.ru/acts/bank/45726>

Для стимулирования развития предпринимательской деятельности в России запущен национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»⁵, в структуру которого входят четыре федеральных проекта: поддержка самозанятых; цифровая платформа МСП; преакселерация; акселерация субъектов МПС (таблица 2).

Таблица 2- Целевые показатели проектов, направленных на развитие предпринимательской деятельности

| Федеральный проект | Целевые показатели |
|------------------------|---|
| Поддержка самозанятых | <ul style="list-style-type: none"> • количество самозанятых граждан, зафиксировавших свой статус и применяющих специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход» (1,6 млн человек в 2021 году, с увеличением до 2,1 млн человек к 2024 году); • количество самозанятых граждан, зафиксировавших свой статус, применяющих специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход» и получивших меры поддержки (70 тыс. человек в 2021 году, с увеличением до 240 тыс. человек к 2024 году). |
| Цифровая платформа МСП | <ul style="list-style-type: none"> • количество сервисов, реализованных в рамках Цифровой платформы (5 единиц в 2021 году, с увеличением до 25 единиц к 2024 году); • количество уникальных субъектов МСП и самозанятых граждан, воспользовавшихся услугами и сервисами Цифровой платформы (200,0 тыс. единиц в 2021 году, с увеличением до 500 тыс. единиц к 2024 году); • количество полученных в рамках Цифровой платформы услуг и сервисов (300,0 тыс. единиц в 2021 году, с увеличением до 600 тыс. единиц к 2024 году); • удовлетворенность пользователей, получивших услуги и сервисы на Цифровой платформе (50% в 2021 году, с увеличением до 80% к 2024 году). |
| Преакселерация | <ul style="list-style-type: none"> • количество начинающих предпринимателей, получивших финансовую поддержку (7,0 тыс. |

5

https://www.economy.gov.ru/material/directions/nacionalnyy_proekt_maloe_i_srednee_pr_predprinimatelstvo_i_podderzhka_individualnoy_predprinimatelskoy_iniciativy/

| | |
|---------------------------|---|
| | <p>единиц в 2021 году, с увеличением до 32,8 тыс. единиц к 2024 году);</p> <ul style="list-style-type: none"> • количество вновь созданных субъектов МСП (861,3 тыс. единиц в 2021 году, с увеличением до 1 067,5 тыс. единиц к 2024 году). |
| Акселерация субъектов МПС | <ul style="list-style-type: none"> • численность работников в расчете на 1 субъекта МСП (3,09 человек в 2021 году, с увеличением до 3,16 человек к 2024 году); • рост выручки в расчете на 1 субъекта МСП-юридическое лицо (103,75% в 2021 году, с последующим ежегодным увеличением на 103,76% по отношению к предыдущему периоду до 2024 года); • объем закупок крупнейших заказчиков, определяемых Правительством Российской Федерации, у субъектов МСП (3,8 трлн рублей в 2021 году, с увеличением до 5 трлн рублей к 2024 году); • объем консолидированной финансовой поддержки субъектов МСП (881,9 млрд рублей в 2021 году, с увеличением до 920,9 млрд рублей к 2024 году). |

Важная роль при реализации федеральных проектов по стимулированию развития предпринимательской деятельности отводится региональным социально-экономическим условиям, предоставляющим возможности для наращивания инновационного потенциала, освоения инноваций, повышения уровня коммерциализации результатов научных разработок, создания инновационной продукции.

Учеными ВШЭ для комплексной оценки социально-экономических условий инновационной деятельности предложен интегрированный критерий, включающий 13 основных показателей, которые отражают состояние макроэкономической сферы, образовательного потенциала населения и потенциал цифровизации. Согласно составленного ими рейтинга, в первую десятку входит г.Москва, Татарстан, г.Санкт-Петербург, Томская область, Нижегородская область, Московская область, Свердловская и Новосибирская области⁶.

В настоящее время регионы России существенно дифференцируются по созданию необходимых условий для развития предпринимательской деятельности, формированию благоприятного

⁶ <https://issek.hse.ru/rirr2019>

делового климата, административным барьерам, открытости органов власти и проводимой политике в плане стимулирования бизнеса.

Также негативное влияние на развитие предпринимательской деятельности в регионах России оказали такие факторы, как:

- ограниченность собственных финансовых ресурсов;
- завышенная арендная плата;
- высокий уровень налоговой нагрузки;
- низкая степень информирования предпринимателей о мерах поддержки;
- несовершенство регионального законодательства в плане взаимодействия всех заинтересованных сторон;
- не достаточное знание основ маркетинга для продвижения своей продукции, работ, услуг;
- не отвечающие потребностям меры финансовой поддержки со стороны органов власти;
- высокие процентные ставки по кредитам;
- коррупция;
- низкая квалификация персонала, оказывающего консультационные услуги в центрах «Мой бизнес» и ряд других.

Рассмотрим более детально условия и факторы развития предпринимательской деятельности на примере Брянской области – одного из динамично развивающихся субъектов ЦФО России. Для анализа используем официальную информацию, представленную на сайте Правительства области.⁷

На сегодняшний день, в составе региона 252 муниципальных образований: 6 городских округов, 26 муниципальных районов, 30 городских поселений, 190 сельских поселений. Наиболее крупные населенные пункты – города Брянск, Клинцы, Новозыбков, Жуковка, Унеча, Сельцо, Дятьково, Карачев, Стародуб. Регион относится к субъектам, специализированным на продукции сельскохозяйственного и промышленного производства.

За анализируемый период объем ВРП в Брянской области увеличился с 281,1 млрд. рублей до 352,3 млрд. рублей. Негативным моментом является снижение данного показателя на 20% в 2020 г. по сравнению с 2019 годом. (рис. 3).

Ведущими видами экономической деятельности являются сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство (19%); обрабатывающие производства (18%); торговля оптовая и розничная, ремонт автотранспортных средств и мотоциклов (17%), что видно на рис. 4.

⁷ Официальный сайт Правительства Брянской области.
URL: <http://www.bryanskobl.ru/>.

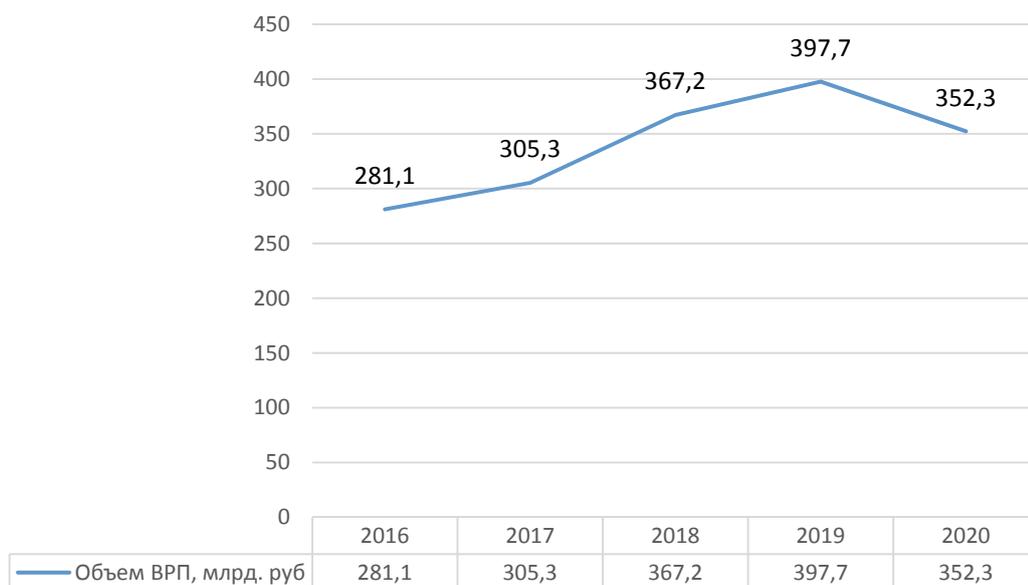


Рисунок 3. Объем ВРП Брянской области, млрд. руб.



Рисунок 4. Отраслевая структура валовой добавленной стоимости Брянской области в 2020 г.

В Брянской области в 2020 год индекс промышленного производства уменьшился, что явилось следствием коронавирусной инфекции, хотя до 2019 года прослеживалась устойчивая динамика к росту (рис. 5).

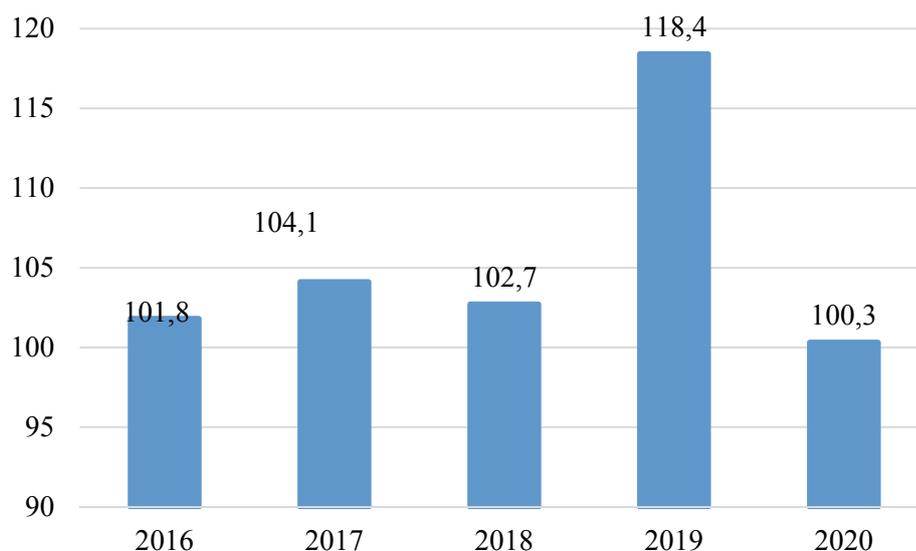


Рисунок 5. Индекс промышленного производства в Брянской области, в % к предыдущему году

Весомый вклад в развитие промышленного производства региона вносят такие субъекты предпринимательства, как ЗАО УК «Брянский машиностроительный завод», ОАО «Клинцовский автокрановый завод», ОАО «Брянский Арсенал», ООО ПК «Бежицкий сталелитейный завод», ЗАО СП «Брянксельмаш», ООО «Жуковский мотовелозавод», ЗАО «Группа Кремний Эл», ОАО «Карачевский завод «Электродеталь» и другие.

Одним из показателей, определяющим темпы развития предпринимательской деятельности является уровень инфляции, который в отчетном году был выше, нежели в среднем по ЦФО и по России в целом. В частности, его величина составила 5,2 % против 4,7% и 4,9% соответственно. Данная тенденция негативно сказалась на доходах предпринимательских структур, так как произошло существенное увеличение затрат производителей при ослаблении курса национальной валюты, а также за счет стагнации на отечественном рынке ввиду падения спроса.

Показателем эффективности внешнеэкономической деятельности и тенденций ее развития является внешнеторговый оборот, динамика которого представлена на рисунке 6.

Как видно из информации, представленной на рисунке выше, наблюдается устойчивая тенденция к увеличению внешнеторгового оборота на всем рассматриваемом периоде. Субъекты предпринимательской деятельности Брянской области реализуют свою продукцию в Беларусь, Казахстан, Литву, Украину Италию.

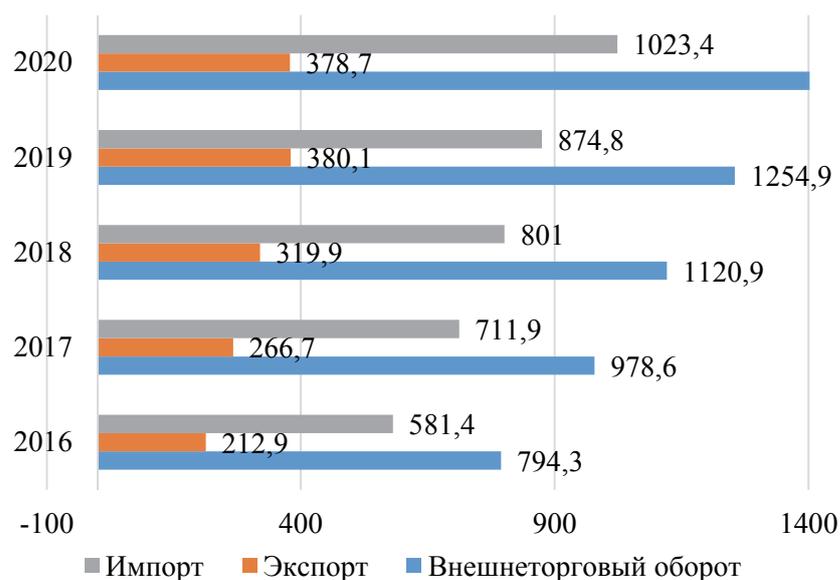


Рисунок 6. Внешнеторговый оборот Брянской области, млн. дол. США

При этом, негативной тенденций по-прежнему остается превышения размера импорта над экспортом почти в 2 раза, что также является неприемлемым с точки зрения стратегического развития региона и требует разработки отдельных подпрограмм повышения экспортоориентированности региональных предпринимательских структур.

Одним из существенных аспектов социально-экономического развития является сокращение численности населения, что является дестабилизирующим фактором и свидетельствует о сокращения человеческого потенциала (рисунок 7).

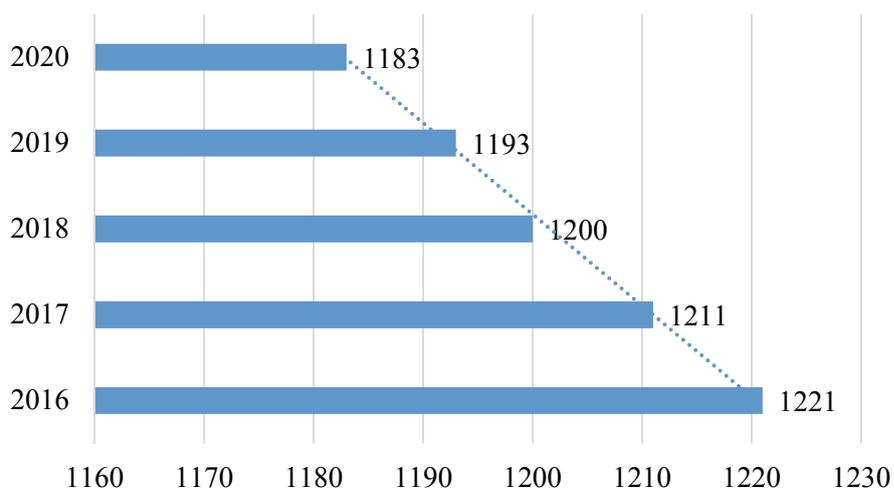


Рисунок 7. Численность населения в Брянской области (на конец года), тыс. человек

В Брянской области с 2016 по 2019 гг. наблюдается уменьшение численности занятого населения на 5,9% (с 540,6 до 508,6 млн. человек соответственно). В 2020 г. резко возросло число занятого населения на 9,1% по сравнению с 2019 г., число занятых в 2020 г. составило 554,7 млн. человек (рисунок 8).

Численность безработных с 2016 по 2019 гг. имеет тенденцию к снижению (на 21,6%) и составило 22,5 тыс. человек. Однако, по данным за 2020 год мы видим существенное повышение числа безработных, ввиду массовых сокращений численности работников на всех субъектах предпринимательской деятельности (рисунок 9).

Брянская область занимает седьмую строчку в рейтинге регионов России по уровню безработицы.

Реальные располагаемые денежные доходы населения в 2020 г. по сравнению с 2019 г. уменьшились на 5,5%, что видно на рисунке 10.

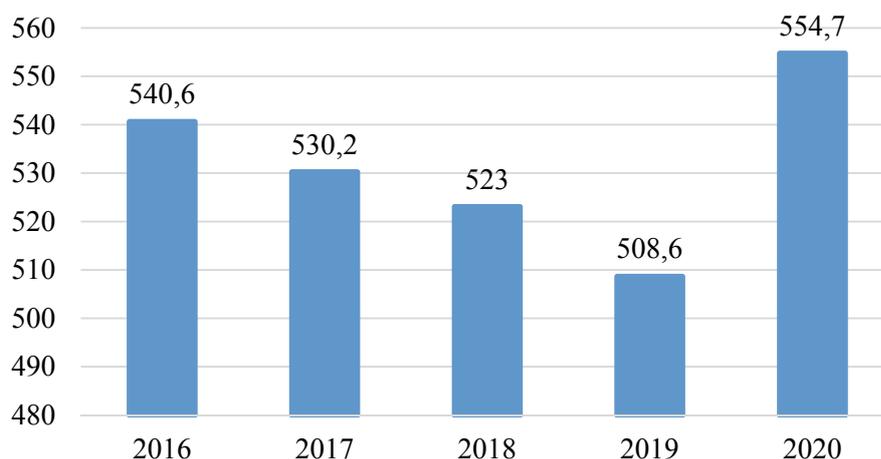


Рисунок 8. Среднегодовая численность занятых в Брянской области, млн. человек

В тоже время прослеживается рост среднедушевых денежных доходов населения (в месяц) на 17,7%, среднемесячной начисленной заработной платы работников организаций на 39,4%, а минимальный размер оплаты труда с 2018 г. превышает прожиточный минимум в среднем на 9,7% (рисунок 10).

В текущих условиях социально-экономического развития региона тенденции развития предпринимательской деятельности можно охарактеризовать, как нестабильные. По данным ФНС, в Брянской области на 10 мая 2021 году осуществляли свою деятельность 37 547 предпринимательских структур, из которых 10905 юридических лиц и 26642 физических лиц (таблица 3).

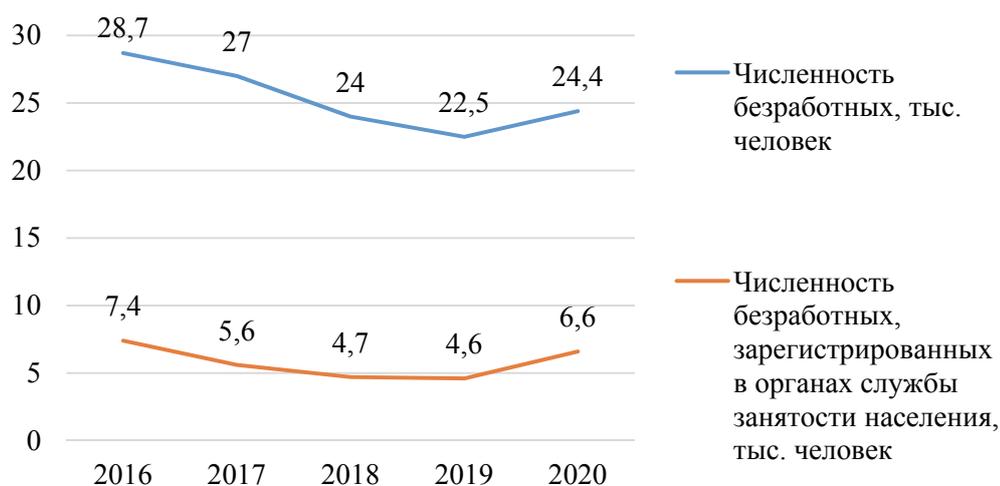


Рисунок 9. Численность безработных, зарегистрированных в Брянской области, тыс. человек

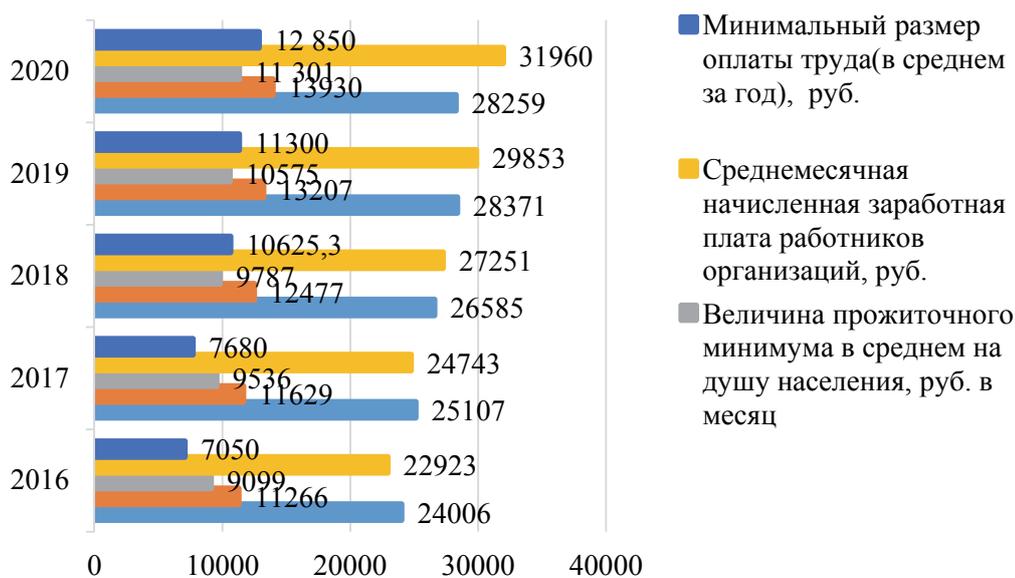


Рисунок 10. Показатели доходов населения Брянской области, руб.

Из данных, представленных в таблице, следует, что общая численность предпринимательских структур в Брянской области имеет тенденцию к сокращению. В частности, за последние пять лет численность субъектов, осуществляющих предпринимательскую деятельность, уменьшилось на 11,1%, то есть прекратили свою деятельность 4712 единиц.

Таблица 3- Динамика показателей функционирования предпринимательских структур в Брянской области на 10.05

| Показатели | 2017 г | 2018 г | 2019 г | 2020 г | 2021 г |
|---|--------|---------|---------|--------|--------|
| Общая численность- всего; В том числе: | 42 259 | 42 497 | 41 985 | 39 684 | 37 547 |
| - юридические лица; | 13 597 | 13 385 | 12 817 | 11 861 | 10 905 |
| - индивидуальные предприниматели. | 28 662 | 29 112 | 29 168 | 27 823 | 26 642 |
| Среднесписочная численность сотрудников- всего; В том числе: | 106930 | 105 477 | 100 651 | 98 646 | 96 904 |
| - юридические лица; | 90 424 | 89 758 | 84 433 | 81 196 | 78 371 |
| - индивидуальные предприниматели. | 16 506 | 15 719 | 16 218 | 17 450 | 18 533 |
| Имеющие признак "вновь созданные"- всего; В том числе: | 8 763 | 8 755 | 8 666 | 7 514 | 6 611 |
| - юридические лица; | 2 029 | 1 634 | 1 376 | 1 137 | 916 |
| - индивидуальные предприниматели. | 6 734 | 7 121 | 7 290 | 6 377 | 5 695 |

Это вызвано сокращением численности, как юридических лиц, так и индивидуальных предпринимателей- на 19,7 % и 7,0% соответственно.

В свою очередь, численность персонала, занятых на предприятиях бизнеса сократилось за исследуемый период на 8284 человека. Это вызвано сокращением числа занятых у юридических лиц на 13,3% при увеличении численности работников, занятых у индивидуальных предпринимателей на 12,3%.

На протяжении анализируемого периода наблюдается значительное сокращение вновь созданных предприятий. Сокращение к уровню 2017 года составило 2152 единиц или 24,5%, причем, в большей степени численность вновь созданных юридических лиц уменьшилось в 2,2 раза.

Данное обстоятельство предполагает проведение детализированного анализа динамики предпринимательских структур в зависимости от масштаба их деятельности. С этой целью обратимся к данным, представленным в таблицах 4-6.

Рассматривая показатели, характеризующие функционирование микро предприятий, следует отметить, что наблюдается увеличение численности занятых на 9,8% за счет трудоустройства у индивидуальных предпринимателей.

Таблица 4 - Тенденции функционирования микро предприятий в Брянской области на 10.05

| Показатели | 2017 г | 2018 г | 2019 г | 2020 г | 2021 г |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|
| Микропредприятия | | | | | |
| Общая численность- всего; В том числе: | 40 504 | 40 731 | 40 323 | 38 107 | 36 064 |
| - юридические лица; | 12 072 | 11 835 | 11 368 | 10 489 | 9 613 |
| - индивидуальные предприниматели. | 28 432 | 28 896 | 28 955 | 27 618 | 26 451 |
| Среднесписочная численность сотрудников- всего; В том числе: | 37 191 | 40 144 | 41 899 | 41 192 | 40 838 |
| - юридические лица; | 29 136 | 31 426 | 32 321 | 30 496 | 28 877 |
| - индивидуальные предприниматели. | 8 055 | 8 718 | 9 578 | 10 696 | 11 961 |
| Имеющие признак "вновь созданные"- всего; В том числе: | 8 763 | 8 755 | 8 666 | 7 514 | 6 611 |
| - юридические лица; | 2 029 | 1 634 | 1 376 | 1 137 | 916 |
| - индивидуальные предприниматели. | 6 734 | 7 121 | 7 290 | 6 377 | 5 695 |

Число вновь созданных субъектов имеет устойчивую тенденцию к снижению, как в целом, так и по юридическим лицам и по индивидуальным предпринимателям- на 24,6%, в 2,2 раза и 15,4% соответственно.

Таблица 5- Тенденции функционирования малых предприятий в Брянской области на 10.05

| Показатели | 2017 г | 2018 г | 2019 г | 2020 г | 2021 г |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|
| Малые предприятия | | | | | |
| Общая численность- всего; В том числе: | 1 649 | 1 657 | 1 569 | 1 482 | 1 392 |
| - юридические лица; | 1 427 | 1 450 | 1 363 | 1 285 | 1 206 |
| - индивидуальные предприниматели. | 222 | 207 | 206 | 197 | 186 |
| Среднесписочная численность сотрудников- всего; В том числе: | 56 215 | 52 721 | 48 110 | 45 988 | 43 879 |
| - юридические лица; | 48 846 | 46 621 | 42 076 | 39 870 | 37 998 |
| - индивидуальные предприниматели. | 7 369 | 6 100 | 6 034 | 6 118 | 5 881 |

На основании представленной в таблице информации, можно сказать о том, что общее сокращение малых предприятий в 2021 году по сравнению с аналогичной датой 2017 года произошло на 15,6% или 257 единиц. Это произошло вследствие сокращение юридических лиц на 15,%, причем индивидуальных предпринимателей стало меньше на 36 единиц.

Сокращение численности субъектов малого бизнеса привело к снижению занятых работников за исследуемый период на 21,9%, в том числе у юридических лиц на 22,2% и на 20,2% у индивидуальных предпринимателей.

Таблица 6- Тенденции функционирования средних предприятий в Брянской области на 10.05

| Показатели | 2017 г | 2018 г | 2019 г | 2020 г | 2021 г |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|
| Общая численность- всего; В том числе: | 106 | 109 | 93 | 95 | 91 |
| - юридические лица; | 98 | 100 | 86 | 87 | 86 |
| - индивидуальные предприниматели. | 8 | 9 | 7 | 8 | 5 |
| Среднесписочная численность сотрудников- всего; В том числе: | 13 524 | 12 612 | 10 642 | 11 466 | 12 187 |
| - юридические лица; | 12 442 | 11 711 | 10 036 | 10 830 | 11 496 |
| - индивидуальные предприниматели. | 1 082 | 901 | 606 | 636 | 691 |

Рассматривая представленные в таблице данные, можно констатировать, что на протяжении 2017-2021 гг происходит сокращение численности средних предприятий, хотя и не такими ускоренными темпами, как по другим категориям предпринимателей- на 14,1% или на 15 единиц. Причем, численность индивидуальных предпринимателей уменьшилась всего лишь на 3 субъекта, а наибольшее сокращение отмечено по юридическим лицам. Это привело к сокращению общей численности занятых на субъектах МСП на 9,9% по сравнению к уровню 2017 года. В тоже время, сравнение с уровнем прошлого года показал незначительный рост- по юридическим лицам на 6,1%, а по индивидуальным предпринимателям на 8,6%.

Из данных, представленных выше, следует, что за период 2017-2021 гг происходит существенное сокращение численности субъектов по всем группам предпринимательской деятельности. В большей степени это касается микро и малых предприятий. Снижение характерно, как для

юридических лиц, так и для индивидуальных предпринимателей (рис. 11).

В Брянской области для повышения инновационной активности предпринимательских структур действует Закон Брянской области от 9 июня 2006 года № 39-З «О науке, научно - технической и инновационной деятельности в Брянской области»⁸.

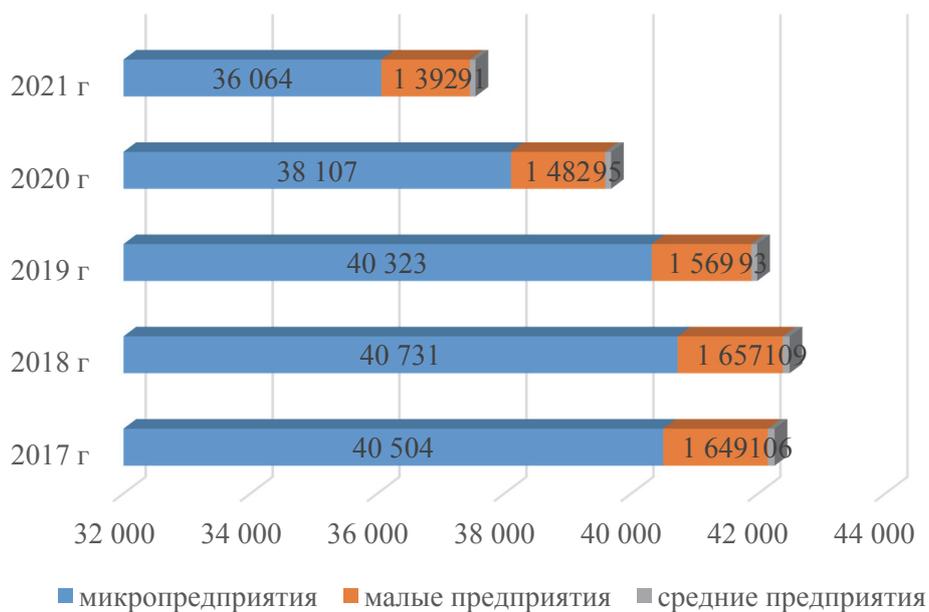


Рисунок 11. Тенденции численности субъектов предпринимательства по масштабу деятельности в Брянской области на 10.05., ед.

Основным уполномоченным органом, отвечающим за инновационную политику в регионе, определен департамент экономического развития Брянской области, который ведет реестр субъектов инновационной деятельности Брянской области.

Традиционно в регионе проводится смотр-конкурс инновационных товаров, произведенных предпринимательским сообществом, а также конкурс на лучшее изобретение и рационализаторское предложение. С 2012 года функционирует Центр поддержки технологий и инноваций.

В Брянской области осуществляют свою деятельность ряд организаций, которые оказывают содействие предпринимателям: ФПП «Брянский Гарантийный Фонд», ФПП «Брянская Микрокредитная Компания», Микрокредитная компания «Брянский микрофинансовый фонд «Новый мир», Центр «Мой бизнес» и другие. Действует Фонд

⁸ <http://econom32.ru/activity/razvitie-innovacionnoy-deyatelnosti-i-nanotehnologiy/>

развития и поддержки инновационной деятельности «Новатор» (ФРПИД).

Государственное автономное учреждение Брянской области «Центр оказания услуг «Мой бизнес» в своей структуре имеет ряд подразделений, каждое из которых предназначено для оказания тех или иных услуг субъектам МСП (таблица 7).

Таблица 7- Цели и задачи структурных подразделений Центра «Мой Бизнес» в Брянской области⁹

| Название центра | Цель функционирования | Перечень услуг для субъектов МСП |
|-------------------------------------|---|---|
| Центр поддержки предпринимательства | Создан для оказания комплекса информационно-консультационных и образовательных услуг, направленных на содействие развитию субъектов малого и среднего предпринимательства Брянской области. | Обеспечение участия субъектов малого и среднего предпринимательства в выставочно-ярмарочных мероприятиях на территории Российской Федерации; Организация участия субъектов малого и среднего предпринимательства в межрегиональных бизнес-миссиях.; Проведение для субъектов малого и среднего предпринимательства семинаров, конференций, форумов, круглых столов; Информационно-консультационные услуги, направленные на содействие развитию малого и среднего предпринимательства |
| Центр развития предпринимательства | Распространение идеи предпринимательства и вовлечение в бизнес-среду, выявление способностей к ведению бизнеса, содействие созданию и развитию собственного дела. | Для начинающих предпринимателей - наставничество, индивидуальные консультации и т.д.; Для физических лиц- конкурсы бизнес- идей, тестирование на выявление предпринимательских способностей, сессии и деловые встречи и т.д.; Для молодежи 14-17 лет- обучающие курсы, деловые |

⁹ <https://мойбизнес32.рф>

| | | |
|---|--|--|
| | | игры, проведение открытых уроков и т.д. |
| Центр инноваций социальной сферы Брянской области | Создание благоприятных условий для развития социального предпринимательства в Брянской области посредством оказания информационных, образовательных, консультационных услуг. | Анализ лучших практик социальных проектов; Экспертная деятельность; Менторство; Обучающие программы; Бесплатные консультации; Организация мероприятий для продвижения проектов социальных предпринимателей; Информационная поддержка; Акселерационная программа |
| Центр координации поддержки экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства | Создан для оказания информационно-аналитической, консультационной и организационной поддержки деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, содействия привлечению инвестиций и выходу экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства на международные рынки. | Проведение семинаров, вебинаров, мастер-классов и других информационно-образовательных мероприятий; Подготовка и экспертиза экспортного контракта по запросу субъекта малого и среднего предпринимательства; Создание и модернизация сайта экспортно ориентированного субъекта малого и среднего предпринимательства в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", содержащего контактную информацию о таком субъекте, а также информацию о производимых им товарах (выполняемых работах, оказываемых услугах), в том числе на иностранном языке; организация встреч и переговоров с иностранными субъектами предпринимательской деятельности на территории субъекта Российской Федерации, в том числе предоставление помещения для переговоров, техническое и лингвистическое сопровождение переговоров, оплата расходов по проживанию и проезду иностранных партнеров к месту проведения переговоров; |

| | | |
|---|--|--|
| | | содействие в формировании и продвижении экспортного и соответствующего инвестиционного предложения, в том числе в подготовке и переводе на иностранные языки презентационных и других материалов и т.д. |
| Центр кластерного развития Брянской области | Создан в целях выявления кластерных инициатив, содействия координации проектов субъектов малого и среднего предпринимательства, обеспечивающих развитие территориальных кластеров, в том числе инновационных, и обеспечения кооперации участников территориальных кластеров между собой. | Организация круглых столов, вебинаров для участников территориальных кластеров; Консультирование об услугах ЦКР по результатам проведения расширенной оценки (скоринга) количественных и качественных показателей деятельности субъектов МСП |
| Инжиниринговый центр Брянской области | Оказывает поддержку малому и среднему предпринимательству в области промышленного и сельскохозяйственного производства | Проведение исследований, испытаний, оценок соответствия Содействие в декларировании продукции (декларация соответствия, пожарная декларация) Содействие в сертифицировании продукции, выпускаемой МСП (сертификат соответствия, фитосанитарный сертификат, сертификат здоровья, ветеринарный сертификат, карантинный сертификат, гигиенический сертификат, свидетельство о государственной регистрации Роспотребнадзора, пожарный сертификат и др.) Содействие в проведении сертифицирования предприятий по системам серии ISO и OHSAS Содействие в сертифицировании оборудования Содействие в получении санитарно- |

| | | |
|--|--|--|
| | | эпидемиологического заключения Содействие в проведении аттестации Консультационные услуги по защите прав на результаты интеллектуальной деятельности (патентные услуги); Составление бизнес-планов/ТЭО/инвестиционных меморандумов; Анализ потенциала предприятий; Организация образовательных семинаров, тематических круглых столов, мастер-классов с привлечением сторонних преподавателей. Информирование предприятий и инжиниринговых компаний региона о мерах государственной поддержки бизнеса и услугах РЦИ. Маркетинговые исследования рынка продукции Услуги по брендингованию, позиционированию и продвижению новых продуктов (услуг) Проведение аудита на предприятиях МСП; Экспресс-оценка индекса технологической готовности |
|--|--|--|

В Брянской области для стимулирования предпринимательской деятельности разработаны и утверждены 5 региональных проектов, целевые показатели по которым представлены в таблице 8.

Таблица 8- Целевые показатели региональных проектов по развитию малого и среднего предпринимательства в Брянской области¹⁰

| Показатели | Базовое значение | 2019 г | 2021 г | 2024 г |
|--|------------------|--------|--------|--------|
| Проект «Акселерация субъектов МСП» | | | | |
| Количество субъектов МСП, выведенных на экспорт, ед. | 15 | 60 | 146 | 232 |

¹⁰ <http://econom32.ru>

| | | | | |
|---|-----|-------|-------|-------|
| Доля субъектов МСП, охваченная услугами Центра «Мой бизнес», % | 0 | 1260 | 2100 | 4200 |
| Доля субъектов МСП в моногородах, получивших поддержку, ед | 0 | 22 | 38 | 85 |
| Проект «Популяризация предпринимательства» | | | | |
| Количество вновь созданных субъектов МСП, ед. | 0 | 73 | 293 | 505 |
| Проект «Расширение доступа субъектов МСП в льготным финансовым ресурсам, в том числе к льготному финансированию» | | | | |
| Количество выдаваемых микрозаймов микрофинансовыми организациями субъектам МПС | 579 | 646 | 664 | 738 |
| Обеспечен объем финансовой поддержки, оказанной субъектам МСП, при гарантийной поддержке региональными гарантийными организациями, тыс.руб. | 0 | 201,7 | 201,7 | 201,7 |
| Проект «Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации» | | | | |
| Количество вовлеченных в субъекты МСП, осуществляющие деятельность в сфере сельского хозяйства, за счет средств государственной поддержки в рамках федерального проекта «Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации», чел | 0 | 51 | 80 | 156 |
| Количество работников, зарегистрированных в Пенсионном фонде РФ, Фонде социального страхования РФ, принятых крестьянскими (фермерскими) хозяйствами в году получения грантов «Агростартап», чел | 0 | 18 | 18 | 50 |
| Количество принятых членов сельскохозяйственных производственных кооперативов (кроме кредитных) из числа субъектов МСП, включая личные подсобные хозяйства и крестьянско-фермерские хозяйства в году предоставление государственной поддержки, ед | 0 | 23 | 53 | 80 |
| Количество вновь созданных субъектов МСП в сельском хозяйстве, включая крестьянско-фермерские хозяйства и сельскохозяйственные производственные кооперативы, ед | 0 | 10 | 19 | 26 |

| Проект «Улучшение условий ведения предпринимательской деятельности» | | | | |
|---|---|---|-------|-------|
| Количество самозанятых граждан, зафиксировавших свой статус, с учетом введения налогового режима для самозанятых, ед. | 0 | 0 | 11000 | 21000 |

На наш взгляд, в целевых показателях представленных в таблице региональных проектов по развитию малого и среднего предпринимательства в Брянской области, не учтены важнейшие показатели, характеризующие конкурентоспособность и инновационность продукции, работ, услуг, а также развитие инновационного потенциала. Основной акцент по развитию предпринимательской деятельности смещается в сторону аграрных субъектов бизнеса, не затрагивая, при этом, ряд других социально-значимых отраслей, которые занимают наибольшую долю в ВРП региона, что на наш взгляд, не совсем приемлемо.

Резюмируя выше представленную информацию, выделим основные угрозы развитию предпринимательской деятельности и обозначим стратегические точки роста с помощью традиционного SWOT- анализа (таблица 9).

Таблица 9 – Матрица SWOT-анализа инновационного развития предпринимательских структур в Брянской области

| Сильные стороны (S) | Слабые стороны (W) |
|---|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Выгодное экономико-географическое расположение для установления внешнеэкономических связей с ближним зарубежьем. 2. Наличие железнодорожного узла, аэропорта, транспортных магистралей федерального значения 3. Наличие региональных проектов по развитию МСП 4. Наличие центра «Мой бизнес», оказывающего консультации по разносторонним вопросам ведения предпринимательской деятельности 5. Наличие региональной нормативно-правовой базы по регламентации деятельности субъектов МСП 6. Наличие структуры в составе Правительства региона, на | <ol style="list-style-type: none"> 1. Смещение акцента в региональных проектах по развитию МСП в сторону субъектов аграрной сферы. 2. Низкая информированность субъектов предпринимательской деятельности о проектах, в которых они могут принять участие. 3. Низкая квалификация сотрудников центра «Мой бизнес», оказывающих услуги в области бизнес-консультирования 4. На сайте департамента экономического развития Брянской области отсутствует актуальная информация по мерам государственной поддержки малого и среднего бизнеса 5. Не достаточный уровень знаний предпринимателей в области маркетинга, стратегического |

| | |
|---|--|
| <p>которую возложены полномочия в сфере координации деятельности субъектов МСП</p> <ol style="list-style-type: none"> 7. Наличие в регионе предприятий, способных организовать вертикально-интегрированные и горизонтально-интегрированные предпринимательские объединения 8. Реализация национальных проектов в регионе по другим направлениям позволяет задействовать субъекты бизнеса для выполнения комплекса работ 9. Проведение региональных конкурсов среди субъектов МСП 10. Наличие организаций, способных взять на себя гарантийные обязательства субъектов МСП. 11. Ведение регионального рейтинга инновационно-активных субъектов МСП 12. Обучение в регионе по программе «Ты-предприниматель», позволяющей освоить базовые компетенции в области предпринимательской деятельности 13. Возможности получения бизнес-консультаций онлайн 14. Наличие электронных ресурсов по вопросам организации и ведении предпринимательской деятельности | <p>менеджмента, финансов, налогообложения, цифровизации бизнес-процессов.</p> <ol style="list-style-type: none"> 6. Низкий уровень инновационной активности субъектов МСП 7. Урбанизация в рамках региона, приводящая к сокращению сельских населенных пунктов и, как следствие, к недостаточной обеспеченности объектами социальной инфраструктуры; 8. Ухудшение состояния человеческого потенциала региона вследствие отрицательной динамики человеческого капитала, а также трудовой миграции 9. Отток высококвалифицированных выпускников школ, колледжей и высших учебных заведений в другие регионы 10. Отсутствие концепции цифровизации в регионе. 11. Высокий уровень износа инженерных сооружений в муниципалитетах 12. Отсутствие реестра МСП по муниципалитетам и в отраслевом разрезе не позволяет разработать комплекс реальных мер по активизации предпринимательской деятельности с учетом специфики отдельной территории 13. Не достаточно эффективный механизм государственной поддержки вновь создаваемых субъектов МСП |
| <p>Возможности (О)</p> | <p>Угрозы (Т)</p> |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Увеличение объема экспорта произведенной продукции 2. Развитие центров оказания услуг субъектам МСП в муниципалитетах | <ol style="list-style-type: none"> 1. Пандемия Ковид-19 2. Большой объем импорта продукции на рынке Брянской области из других стран (Белоруссии) и соседних регионов |

| | |
|--|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 3. Реализация обучающих программ предпринимательских навыков на базе центров занятости 4. Выстраивание связей с образовательными учреждениями для привлечения талантливых выпускников 5. Расширение экспортного рынка для основной продукции. 6. Развитие человеческого потенциала региона за счет создания соответствующих условий 7. Использование современных цифровых технологий для повышения эффективности бизнес-процессов 8. Создание регионального банка научных разработок 9. Расширение сотрудничества с другими регионами и странами 10. Создание региональной онлайн-площадки субъектов МСП для их взаимодействия между собой, с органами власти и образовательными учреждениями 11. Обучение новым навыкам работы в цифровой среде 12. Развитие инновационного потенциала предприятий 13. Увеличение производства инновационной продукции 14. Возможности использования новых методов и средств продвижения продукции | <ol style="list-style-type: none"> 3. Захват рынка крупными торговыми сетями, которые диктуют свои правила игры на рынке 4. Наличие административных барьеров 5. Коррупция 6. Несовершенство законодательной базы 7. Налоговое бремя 8. Высокие процентные ставки по кредитным ресурсам 9. Введение санкций, не позволяющих выстраивать торговые отношения с Украиной и другими странами 10. Дефицит высококвалифицированного персонала 11. Снижение конкурентоспособности произведенной продукции, работ, услуг, вследствие износа оборудования, снижения потребительских свойств, недостаточного сервисного обслуживания и прочих факторов 12. Снижение уровня образованности бизнесменов и их осведомленности о новейших изменениях в ведении деятельности 13. Высокий уровень инфляции 14. Падение курса рубля к доллару 15. Снижение покупательской способности населения 16. Непонимание производственной стратегии ввиду турбулентности на рынке |
|--|---|

Рассмотренные тенденции свидетельствуют о необходимости разработки нового комплекса мер поддержки предпринимательства, а также совершенствования действующего механизма активизации инновационного, инвестиционного, финансового, человеческого потенциалов для повышения конкурентных позиций региона и стабилизации социально-экономической ситуации. Именно внутренние факторы и условия развития предпринимательской деятельности

определяют состояние и перспективы наращивания потенциала региона в контексте пространственного развития, а также способствуют инвестиционной привлекательности и обеспечению конкурентных преимуществ в межрегиональном сравнении. Результатом данных преобразований будет выступать сокращение диапазона межрегиональной дифференциации социально-экономического развития регионов.

Литература:

1. Polyenin A.V., Dokukina I.A. Implementation of strategic management in agricultural organizations: problems and prospects // Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences. 2016. № 7 (55). С. 54-61
2. Polyenin A.V., Popova O.V., Dokukina I.A. The use of criterion-oriented approach for evaluation of economic efficiency of agricultural organization's business activity // Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences. 2016. № 8 (56). С. 145-151.
3. Докальская В.К., Полянин А.В. Развитие социальной сферы, как фактор повышения качества рабочей силы // Вестник Орловского государственного аграрного университета. 2012. № 2 (35). С. 136-138.
4. Полянин А.В. Нрудовой и экономический потенциалы субъектов ЦФО РФ и расчет конкурентных преимуществ // Вестник Орловского государственного аграрного университета. 2012. № 4 (37). С. 113-120.
5. Полянин А.В. Концептуально-стратегические аспекты экономического роста и развития регионов // Экономические науки. 2011. № 74. С. 134-137
6. Полянин А.В. Теории размещения производительных сил и экономика регионов // Экономика и управление. 2011. № 5 (67). С. 51-53.
7. Полянин А.В., Докукина И.А., Макарова Ю.Л. Программно-целевой подход развития технической инфраструктуры растениеводства Орловской области // Среднерусский вестник общественных наук. 2016. Т. 11. № 1. С. 162-168
8. Рудакова О.В., Полянин А.В., Головина Т.А., Строков М.А. Проблемы государственной политики в области поддержки российского предпринимательства // Регион: системы, экономика, управление. 2017. № 2 (37). С. 59-71.
9. Суровнева А.А., Полянин А.В., Головина Т.А. Особенности менеджмента некоммерческих организаций // Труд и социальные отношения. 2017. № 4. С. 33-48.

Раздел 9

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСУРСНЫХ РЕГИОНОВ

Лаврикова Н.И., к.э.н.

ФГКВОУ ВО Академия Федеральной службы охраны
Российской Федерации, г. Орел

В Российской Федерации много ландшафтов, богатых природными ресурсами. Их экономическая ценность огромна. Такой высокий уровень продуктивности не является единственным результатом наличия доступных концентраций залежей полезных ископаемых, руды и / или угля; скорее, (экономическая) ценность выражается в интенсивной добыче, переработке и погрузочно-разгрузочных работах, проводимых в России. Таким образом, ресурсные регионы обычно характеризуются множеством средних и крупных предприятий по добыче и переработке и обычно включают обширную автомобильную, железнодорожную и портовую инфраструктуру. Почти все богатые ресурсами районы расположены в региональных частях РФ, вдали от густонаселенных городов. Во многих случаях, особенно в ЦФО, эти участки разработки полезных ископаемых также сосуществуют с сельскохозяйственным использованием.

Текущие ожидания связаны с продолжающимся ростом этих ресурсных регионов в России, а также вероятным появлением новых областей роста; с оценками тенденции роста затрат на разведку новых месторождений. Таким образом, ресурсные регионы могут включать как устоявшиеся сообщества, так и новые узлы. Фактически, дефиниция «ресурсный регион» непостоянна, потому что региональная промышленность нестабильна и способна как к расширению, так и к сокращению.

Изменения, связанные с крупномасштабными центрами добычи ресурсов, являются ключевой проблемой для Российской Федерации. Эта деятельность сопряжена с комплексными проблемами, которые проявляются в экономической, социальной, экологической и управленческой областях: например, это включает демографические изменения и изменения рабочей силы; региональное управление; жизнеспособность, семья и социальное благополучие; культурные и гражданские аспекты; здравоохранение; кадровое планирование и

образование; транспортная и девелоперская¹¹ инфраструктура; вода и энергия; управление окружающей средой и природными ресурсами.

Таким образом, ресурсные регионы представляют собой важную загадку как с точки зрения правительства, так и сообщества: добыча ресурсов обеспечивает значительную экономическую отдачу, но делает это за счет использования невозобновляемых активов. Это представляет собой ряд проблем.

Во-первых, во время быстрого промышленного развития ресурсные регионы сталкиваются с серьезными социальными проблемами, включая непостоянство жилищных условий, нехватку квалифицированной рабочей силы и отсутствие социальной инфраструктуры. И наоборот, соответствующие уровни экономической выгоды от ресурсных регионов не всегда сохраняются на местном уровне. С одной стороны, утечка из экономики часто происходит из-за динамики цепи поставок, а также мобильности рабочей силы; а с другой - вопрос о надлежащем возврате роялти¹² в регионы их происхождения.

Во-вторых, несмотря на сильную экономику во время пикового спроса, ресурсные регионы очень уязвимы к спадам в мировой экономике. Существует сильная зависимость от цен на сырьевые товары, спроса на ресурсную базу и стоимости национальной валюты. Следовательно, во время спада эти регионы могут столкнуться с безработицей (включая неполную занятость), нестабильностью и социальной дисфункцией. Зависимость от добывающих отраслей также может сделать регионы сильно подверженными значительным финансовым рискам, связанным с ключевыми изменениями в политике: введение налога на выбросы углерода и налога на ренту на полезные ископаемые.

В-третьих, ресурсные регионы могут настолько зависеть от добывающей деятельности, что им не хватит конкурентоспособности, а значит, и способности удовлетворить возникающий глобальный спрос на более экологичные цепочки поставок, производственные процессы и потребительские товары. Рост горнодобывающей промышленности в РФ выиграл от зрелости структурных механизмов для инвестиций и торговли, политической стабильности, доступа к технологиям, базовой инфраструктуры и развитого человеческого потенциала. Эта зависимость от траектории может быть как региональной, так и национальной

¹¹ Девелоперская компания – это юридическое лицо, занимающееся девелопментом, что означает осуществление непосредственного строительства новых, ремонт или реконструкцию существующих объектов недвижимости

¹² Роялти — вид лицензионного вознаграждения, периодическая компенсация, как правило, денежная, за использование патентов, авторских прав, франшиз, природных ресурсов и других видов собственности.

конструкцией, отражающей, среди прочего, условия торговли и инициативы структурной перестройки экономики.

В-четвертых, концентрация основных промышленных и горнодобывающих предприятий в региональных центрах РФ создает серьезные экологические проблемы, включая угрозы качеству воды и воздуха.

Наконец, практика, при которой физические активы извлекаются без одновременного развития унаследованных предприятий, может привести к обеднению региональных территорий на этапе постдобычи. Это создает огромное дополнительное бремя для правительства, а также для существующих отраслей.

Региональные инновационные системы

В последнее время инновации вышли на первый план в качестве ключевого инструмента для создания региональных преимуществ. В этом контексте, инновации можно определить как способность к изобретениям и открытиям. Поэтому инновации будут рассматриваться через призму достижения результатов коммерциализации как «бизнес-деятельность». Согласно этому определению, осведомленность об инновационных системах и инновационных практиках может позволить специалистам-практикам в области регионального развития переосмыслить проблемы и возможности, выходящие за рамки текущих социально-экономических факторов, парадигм развития и горизонтов планирования, тем самым учитывать более широкий спектр возможностей регионального развития.

В контексте регионов инновации происходят постоянно - структурированными и неструктурированными, кодифицированными и некодифицированными способами. Традиционно, успешные инновационные регионы имеют ряд общих предпосылок:

- большой человеческий потенциал и разнопрофильные организации для создания передовых технологий передачи знаний («услуги знаний»);

- наличие людей и организаций, которые устанавливают стандарты для отрасли и часто объединяются в группы для обмена опытом;

- наличие пилотных или демонстрационных проектов, часто основанных на технологических решениях реальных проблем;

- продемонстрированное активное участие и присутствие в «экономике знаний», особенно благодаря тесной работе со сферой образования.

Эти элементы часто объединяются в географически ограниченных областях - регионах, где субъекты экономической систем имеют схожую ресурсную базу, климатические условия, рынки, а также движущие силы

и препятствия для роста бизнеса: это основа для «кластера» или «территориального развития» региона. В настоящее время регионы становятся ключевыми функциональными областями, с помощью которых могут быть определены и реализованы инновационные стратегии. Действительно, региональные инновационные системы теперь являются самостоятельной областью науки. Однако каждый регион индивидуален, и особый характер данного региона важен для понимания роли и потенциала инноваций в достижении его устойчивого развития.

Необходимость системных инноваций в ресурсных регионах подчеркивает в своем исследовании О. Ю. Мерещенко констатируя, что «успешность функционирования и развития каждого региона в значительной мере определяется наделенностью ресурсами, их структурой, скоростью обновления, эффективностью использования» [4]. В свою очередь, следует отметить, что, по мнению академика РАН В. В. Ивантера, «социально-экономическая система России, изменяясь за последний период не только количественно, но и качественно, располагает всеми необходимыми ресурсами для того, чтобы решить большинство экономических и социальных ограничений» [2]. В развитии сельских районов важность социальных инноваций была исследована О. С. Сухарев, который пришел к выводу, что «отсутствие инноваций может ограничивать жизнеспособность и развитие сообщества» [5].

В глобальном масштабе потенциальная ценность инноваций для ускорения социальных, экономических и экологических результатов была признана, а затем реализована в нескольких регионах. Например, специальные инновационные стратегии на региональном уровне (включая «кластерную политику») были приняты в ЦФО, хотя большинство из них сосредоточено на экономических результатах инноваций (например, повышение производительности и конкурентоспособности), но ясно одно, что региональные инновационные стратегии могут быть успешно использованы для создания региональной репутации.

Ресурсные регионы традиционно строятся на эксплуатации ресурсов - обычно физических ресурсов. Тем не менее, благодаря тщательному планированию стимулирования инноваций горнодобывающая промышленность и смежные с ней отрасли могут также использовать свои человеческие и экономические ресурсы для повышения эффективности. Инновационная политика также все чаще используется в качестве инструмента регионального роста - чтобы помочь технологически передовым регионам оставаться впереди, а периферийным регионам - догнать. Инновации и технологические достижения являются ключом к росту производительности в ресурсном

секторе; они также важны в борьбе с общим истощением ресурсов и повышенными затратами на добычу, связанными с более труднодоступными месторождениями ресурсов. Есть хорошие примеры инновационной практики на уровне компаний, такие как разработка и внедрение технологий моделирования и автоматизации, которые играют важную роль в повышении безопасности и эффективности региона.

Инновации в промышленном секторе привели к экономии за счет увеличения масштабов производства, например, за счет использования более крупной землеройной и транспортной техники. Они сыграли важную роль в повышении производительности, хотя уровни прибыли, связанные с этими подходами, конечны, и поэтому кривые экономии затрат быстро стагнируют. Темпы инноваций в горнодобывающих компаниях в целом сопоставимы с показателями производственных компаний, а не с высокотехнологичными секторами; и что инвестиции в исследования и разработки в горнодобывающей промышленности относительно невелики. Кроме того, ключевые достижения в производительности, связанные с добычей полезных ископаемых, не были получены за счет исключительно внутренней политики компаний, а благодаря взаимодействию с партнерами по цепочке поставок горнодобывающей промышленности (т. е. третьих сторон). Наконец, мы видим, что горнодобывающая промышленность в целом характеризуется длительным периодом отсутствия инноваций, за которым следуют всплески революционных технологий.

В ресурсных регионах РФ можно также утверждать, что текущая политика и институциональная среда слишком мало способствуют устойчивому росту; они также не способствуют привлечению частных инвестиций в социальную инфраструктуру или в новые диверсифицированные коммерческие предприятия. В свою очередь, это создает региональную среду, которая движется и зависит от экономики ресурсного сектора. Очевидно, что способность выявлять и внедрять новаторские решения указанных проблем, а также возможности, присущие ресурсным регионам, имеют решающее значение для обеспечения устойчивого социально-экономического развития ресурсным регионам России.

Здесь важно отметить, что инновации для развития регионов не ограничиваются просто инновациями, связанными с экономической диверсификацией. Определив инновацию как введение нового или значительно улучшенного товара или услуги, операционный процесс, организационный / управленческий процесс или маркетинговый метод, можно сказать, что области социальных инноваций (например, развитие партнерских отношений с коренными народами) и экологических инноваций (например, сокращение углеродного следа) являются

хорошими примерами новых ценностей, которые могут быть созданы вне экономических императивов и которые приносят пользу регионам в целом. Однако для реализации этих новых ценностей необходимо использовать плановый подход, поощряющий более широкие, а также более системные инновации.

Понимание региональных инноваций: методы и показатели

О методах изучения городского и муниципального планирования в научной литературе экономического профиля написано много, но остро не хватает исследований для регионального инновационного планирования. Региональное планирование в более широком смысле следует общепризнанному алгоритму, включая сбор статистических данных, социологические опросы и процесс, с помощью которого могут быть определены региональные проблемы, приоритеты и приняты соответствующие меры. Напротив, подход к региональному развитию через призму инноваций - это новая дисциплина, которая требует от специалистов-практиков достижения баланса между принятием традиционных подходов к региональному планированию, которые уже знакомы и испытаны, а также поиска экономических условий, обеспечивающих прочное внедрение инноваций в региональные процессы. Предлагаем региональные инновации рассматривать в трех измерениях:

1) институциональный контекст - «пространство для маневра», предоставляемое ключевым региональным участникам инновационной деятельности с точки зрения структуры регионального управления;

2) общерегиональная инновационная система - сильные и слабые стороны инноваций и характер местных отношений и сетей;

3) стратегический выбор, сделанный регионом - как он намеревается перейти к новым моделям роста.

Важным моментом в любой дискуссии об инновациях в рамках регионального планирования также является различие между «написанием» инновационного плана и «обязательством проводить» региональное планирование инновационным способом. Оба этих подхода представляют ценность для региональных инновационных систем и для регионального развития, в более широком смысле. Однако ключевая трудность любого из этих подходов заключается в том, что любое планирование должно быть связано с измеримыми результатами деятельности и, желательно, с некоторым представлением о том, насколько вероятно, что регион преуспеет в их достижении. Это вводит чрезвычайно сложные элементы не только для измерения инноваций, но и в методологии их прогнозирования.

Разработка прогнозных методологий для региональных инновационных систем - это только зарождающаяся научная область.

Большинство исследований полностью сосредоточены на ретроспективной отчетности об эффективности инноваций, а не на предварительных оценках вероятной инновационной активности. Тем не менее, появляется ряд новых методологий, таких как использование анализа основных компонентов, при котором группы инновационной статистики сравниваются по их относительной важности в влиянии на общую инновационную активность. В других исследованиях использовался подход «эволюционной экономики», который исследует, как на региональные инновационные системы влияет кооперативное поведение, обусловленное необходимостью преодоления фрагментации и/или низкой плотности предпринимателей, а также вертикальной дезинтеграции (производство комплементарных товаров). Также было много попыток «нанести на карту» инновации и определить вероятные тенденции в инновационной деятельности.

Ясно, что использование любого из указанных выше инструментов в первую очередь требует определения соответствующих региональных инновационных факторов. Даже там, где исследования ограничиваются инновационными системами на региональном уровне, составление списка соответствующих индикаторов - непростая задача: повсеместный характер инноваций означает, что индикаторы могут быть распределены по всему спектру регионального развития (табл. 1).

Таблица 1. – Возможные факторы опережающих индикаторов для региональных инновационных систем

| № п/п | Индикатор инноваций | Ключевые показатели |
|-------|-----------------------------|---|
| 1 | Профиль населения | – численность постоянного населения; – мобильность рабочей силы |
| 2 | Образование | уровень квалификации |
| 3 | Экономика и инвестиции | – валовой региональный продукт (ВВП); – темпы экономического роста; – гранты на исследования и разработки |
| 4 | Инфраструктура, связь | – количество СУЗов и ВУЗов; – доступность к широкополосному Интернету; – возможность исследований и разработок (научные центры) |
| 5 | Бизнес и отраслевой профиль | – количество предприятий малого/среднего/крупного бизнеса; – отраслевые/бизнес-кластеры; |

| | | |
|---|--|---|
| | | – отраслевое разнообразие и добавленная стоимость |
| 6 | Коммерциализационная деятельность | – регистрация патентов; – количество научных работ, рационализаторских разработок |
| 7 | Культура сотрудничества и человеческий потенциал | – наставничество; – координация и стратегическое планирование инноваций; – деловые сетевые группы; – механизмы передачи знаний |

Благосостояние, валовой внутренний продукт, культурное разнообразие, а также таланты и плотность населения являются важными переменными в развитии региональных инновационных систем. Получение значимых данных по каждому из показателей также может быть проблемой. Действительно, все это было напрямую связано с инновационной активностью, за исключением ВВП. В более поздних работах С. В. Черницкого «процесс оценки потенциала подразумевал количественную интерпретацию скрытых возможностей исследуемого объекта» [6], т.е. инновационный потенциал региона был еще больше разделен на категории:

- инновационной среды (или «среды обитания»);
- способность создавать и приобретать знания;
- экономические показатели, каждый из которых должен применяться в бизнесе, исследованиях и разработках, а также в государственном секторе.

Кроме того, исследование Л. Н. Гановичева также проиллюстрировало, что «региональная инновационная политика должна твердо основываться на понимании не только структуры инновационных систем, но и взаимоотношений (синергии, взаимосвязей), которые могут быть сформированы между ними» [1].

Нетрадиционный подход: региональный инновационный консенсус

Социологические опросы являются ключевым элементом почти всех региональных планов: они имеют решающее значение для обеспечения того, чтобы ценности сообщества находили отражение в приоритетизации государственной социально-экономической политики, чтобы у сообщества было чувство сопричастности к плану. Однако часто бывает так, что процесс планирования продвигается далеко до начала консультаций, а, например, с предоставлением для комментариев уже подготовленного проекта регионального плана. Напротив, новым аспектом этого конкретного регионального инновационного

мероприятия было то, что до начала подписания соответствующей программы глава субъекта РФ на законодательном уровне заключил бы Соглашение по инновациям, которое было разработано, согласовано с населением и только тогда представлено для голосования. Такое Соглашение станет живым документом и ценным инструментом для получения региональной поддержки инновационной деятельности, определенной в региональном плане инноваций (табл. 2).

Таблица 2. – Тематические области Соглашения

| № п/п | Направление инновационной деятельности | Содержание направления и его значение |
|-------|---|--|
| 1 | Региональная культура | Обеспечение устойчивой регионального развития в сфере культуры и искусства |
| 2 | Региональные инвестиции | Новые экономические, социальные, интеллектуальные, экологические преимущества для региона |
| 3 | Региональное образование и исследования | Создание и развитие среды для инноваций посредством совместного поиска решений, создания и передачи знаний |
| 4 | Региональные стратегии | Обеспечение применения инноваций для достижения более широких региональных целей |
| 5 | Региональные проекты | Приверженность инновациям в портфеле стратегических региональных инновационных программ устойчивого социально-экономического развития ресурсных регионов |

Не существует четкого метода анализа региональной инновационной среды и потенциала в ресурсном регионе, поэтому подготовка комплексной оценки региональных «инноваций» представляет собой сложную задачу. Как уже отмечалось, региональный кластерный анализ, выполняемый на стандартных данных о промышленности и инновациях, включая коэффициенты местоположения, часто дает сбой, потому что эти данные не отражают характер и силу торгуемых и «неторгуемых» межфирменных связей, вторичного распространения знаний, социальных сетей и структуры институциональной поддержки, которые необходимы для региональных инноваций.

Следовательно, для надлежащего профилирования инноваций требуется сочетание как субъективной, так и объективной информации. В данном исследовании «среда обитания» инноваций в Российской Федерации описывается с помощью комбинации регионального интеллекта, демографической и экономической статистики и традиционных показателей инноваций, включая

- региональную экономическую информацию, собранную с использованием программного обеспечения экономического моделирования, включая использование основных движущих сил, которые отражают ключевые факторы региональной экономической активности посредством комбинации данных о добавленной стоимости, занятости, региональном экспорте и обратных связях;

- общедоступные данные Федеральной службы государственной статистики;

- отраслевые данные, собранные в ходе неформальных обсуждений с региональными заинтересованными сторонами.

После регионального инновационного анализа возможно разработать стратегический инновационный документ - инновационную программу устойчивого социально-экономического развития ресурсных регионов с использованием ряда принципов и целей, вытекающих из элементов, которые традиционно включаются в более широкую практику регионального планирования. К ним относятся:

- оценка существующих инновационных активов региона, проблем и новых возможностей;

- определение ключевых областей, на которых следует сосредоточиться для развития региональной инновационной системы и, в частности, расширить диапазон возможностей, которые могут быть открыты в регионе;

- формулирование ключевых шагов, которые могут быть предприняты для реализации скрытого потенциала региональных инноваций;

- создание плана реализации, состоящего из конкретизированных задач и целей, каждая с установленными сроками, а также ролями и обязанностями участников инновационной деятельности и других заинтересованных сторон в регионе.

Возможные факторы опережающих индикаторов для региональных инновационных систем были разработаны на основе соответствующих тематических областей, в рамках которых было определено, что наиболее ценными областями проекта, скорее всего, будут те области, которые

- построены на основе сотрудничества и взаимосвязи между множеством региональных субъектов инновационной деятельности;
- отражают текущие и новые сильные стороны региона;
- позволяет вносить вклад в одну или несколько национальных приоритетных областей, сохраняя при этом значение на региональном уровне;
- предпочтительно, может быть нанесен на детализированную карту инновационного развития региона, которое позволяет добиться прогресса в краткосрочной и среднесрочной перспективе, где ресурсы легко доступны.

Выводы и предложения

В данном исследовании был сформулирован ряд ключевых идей. Например, было признано, что существует неоднородность сторонников добычи полезных ископаемых: более мелкие игроки («младшие горняки») - это те, кто демонстрирует высокий уровень инноваций, но мало возможностей для их изучения, из-за необходимости сосредоточить внимание на основном бизнесе в период их высокой активности. Напротив, крупные многонациональные игроки обладают большей способностью к инновациям, но меньшей склонностью к их реализации.

Во-вторых, инновации в основном рассматриваются в контексте повышения производительности, но при этом признается, что инновации выходят за рамки технологических достижений. В самой горнодобывающей отрасли многие старшие сотрудники имеют опыт работы в горнодобывающем бизнесе, и его технологические аспекты, но недостаточный опыт в области инноваций и того, каким образом можно одновременно усовершенствовать бизнес и региональную устойчивость.

Возможно, в результате многие ученые-экономисты в области управления инновациями выразили нежелание возглавить инициативы, связанные с региональным инновационным планированием, хотя они признали необходимость и ценность корпоративной социальной ответственности и устойчивого развития. В целом, очевидно, что необходимо вовлечь горнодобывающую промышленность в планирование инноваций, особенно в тех случаях, когда существует сильная зависимость между инициатором и поселком (например, «городские предприятия»). Однако сезонный характер корпоративного горнодобывающего персонала (с очень мобильным персоналом и опытом) может сделать эту задачу трудновыполнимой по причине недостаточного опыта в области инноваций.

«Региональная инновационная стратегия, построенная на том основании, что инновации не должны происходить органически, даже при наличии благоприятных условий и движущих сил, определяет, что

инновации - это то, что следует активно культивировать и управлять во всем регионе» [3].

Таким образом, фундаментальным элементом инновационных программ устойчивого социально-экономического развития ресурсных регионов является то, что, деятельность, основанная на проектах, должна поддерживаться и содействовать основным региональным стратегиям развития, что с большой вероятностью принесет наилучшую отдачу от инвестиций в инновации, учитывая размер и многоотраслевую направленность региона и ограничения по ресурсному обеспечению инновационных инициатив.

Учитывая это, была признана необходимость стратегической работы над общерегиональными инновациями:

1) осуществление инновационного животноводства для продвижения, внедрения и развития инноваций во всем регионе, особенно через использование руководящих организаций и отдельных лиц;

2) изучение и влияние на соответствующие политические инициативы и региональное планирование;

3) профилирование, позиционирование и использование ключевых региональных субъектов инновационной деятельности;

4) обеспечение сотрудничества и взаимосвязанности для всех типов инноваций;

5) проектирование ключевых сильных сторон, интересов и возможностей;

6) устранение барьеров для бизнеса, промышленности и общественного предпринимательства;

7) внедрение инноваций «с нуля», особенно за счет использования программ обучения и повышения квалификации;

8) лучшее понимание инноваций и конкурентных, сравнительных и конструктивных преимуществ региона;

9) награждение за успехи, сотрудничество и совместное использование ресурсов по инновациям;

10) планирование будущего, выходящего за рамки нынешних экономических, социальных и экологических парадигм.

В этом контексте рамки действий регионального инновационного плана целесообразно разделить на ряд тематических областей, которые выделить как критические точки ускорения инноваций в регионе (табл. 3).

Таблица 3. – Примеры тематических областей из регионального инновационного плана

| № п/п | Тематическая область | Содержание тематической области |
|-------|--|--|
| 1 | Сплоченное предпочтительное региональное будущее | Понимать, определять, согласовывать и передавать региональную идентичность (особенно уникальные преимущества и субрегиональная взаимодополняемость) |
| | | Исследовать межрегиональные и внутрирегиональные границы |
| 2 | Осуществление национальных повесток дня | Понимать, определять и планировать возможности внести свой вклад в устойчивые национальные программы (т.е. повысить региональную значимость и последующие уровни поддержки и инвестиций) |
| 3 | Инновационное и устойчивое региональное развитие | Понимать, определять, планировать и согласовывать план инновационного и устойчивого развития |
| | | Принимать решения на основе интеграции взаимодействий человека и окружающей среды (настоящего и будущего) |
| 4 | Активация капитала | Сформулировать согласованную политику и стратегии для реализации потенциала и ценности скрытого человеческого, экономического, экологического и социального капитала |
| 5 | Сотрудничество и взаимосвязь | Поиск преимуществ инноваций за счет увеличения степени и плотности взаимосвязанности и совместных усилий |
| | | Поддерживать и подчеркивать необходимость более тесного сотрудничества и взаимосвязи между отраслевыми агентствами и предприятиями, чтобы уменьшить дублирование, улучшить проникновение и создать критическую массу |

| | | |
|---|------------------|--|
| 6 | Новые показатели | Понять, определить и спланировать региональное ценностное предложение как для граждан, так и для внешних заинтересованных сторон и рынков |
| | | Разработка и применение новых показателей поможет в уточнении и количественной оценке регионального прогресса и обеспечит доказательную базу для повышения благосостояния и устойчивости |

Особенность новаторского подхода заключается в том, чтобы рассматривать каждую область деятельности как региональный инновационный «клин». Это говорит о том, что при надлежащей поддержке и действиях каждый вид деятельности может выступать в качестве клина для стабилизации и укрепления региональной инновационной системы. Это разновидность «теории клина», которая уже применялась к серьезным проблемам, и где признается, что серия более мелких, запланированных действий может коллективно способствовать постепенному изменению результатов. Здесь каждый «клин» помогает преодолеть разрыв между статус-кво и предпочтительным сценарием будущего, таким образом стабилизируя систему. Однако для региональных инновационных систем теория клина становится несколько размытой, поскольку каждая область развития не является дискретной или взаимоисключающей.

Ресурсные регионы являются особенно важными областями для инноваций. Однако это не означает, что инновации в конечном итоге отвлекут ресурсные регионы от роста горнодобывающего сектора. Инновационная повестка дня - это средство, с помощью которого ресурсные регионы могут повысить глобальную конкурентоспособность, создать более сплоченные и пригодные для жизни сообщества и стать более экологически устойчивыми. Осведомленность об инновационных системах и инновационных практиках позволяет специалистам-практикам в области регионального развития переосмысливать проблемы и возможности, выходящие за рамки текущих социально-экономических факторов, парадигм развития и горизонтов планирования, тем самым учитывая более широкий спектр возможностей регионального развития. Хотя вполне реально ожидать, что у вас появится возможность «планировать инновации», создавая осведомленность об инновациях, стратегические действия по поддержке и развитию региональных инновационных систем и внедрение инноваций в региональное планирование помогут диверсифицировать экономику, а также открыть

возможности для улучшения социально-культурных, экологических и управленческих сфер. Программа инноваций будет иметь решающее значение в формировании будущего ресурсных регионов, в интересах промышленности и регионов, а также в создании национальных ценностей. Однако потребуются постоянные исследования, особенно в области целостных региональных показателей инноваций и инструментов прогнозирования региональных результатов инновационной деятельности.

Литература:

1. Гановичева Л. Н. Формирование региональной политики использования и развития ресурсного потенциала: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Улан-Удэ, 2009.

2. Ивантер В.В. Порфирьев Б.Н., Широков А.А. От модернизации экономической политики к качественному росту экономики // Российский экономический журнал. - 2016. - № 1. - С.3-15.

3. Лаврикова, Н.И. Особенности системного подхода к разработке адресной государственной политики в социально-экономической сфере / Н.И.Лаврикова // Международный научный журнал. - 2019. - № 3. - С. 7-13.

4. Мерещенко О. Ю. Управление ресурсным потенциалом экономики региона: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Курск, 2017.

5. Сухарев О. С. Отдельные современные проблемы регионального развития// В сборнике: Современные тенденции регионального развития Материалы III международной научно-практической конференции. - 2017. - 37 с.

6. Черницкий С. В. Комплексная методика оценки экономического потенциала регионов// ИСОМ. - 2014. - № 5. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kompleksnaya-metodika-otsenki-ekonomicheskogo-potentsiala-regionov>

Раздел 10
ЦИФРОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ
УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ: ЧАТ-БОТЫ,
ДАШБОРДЫ И HRM-ПЛАТФОРМЫ

Н.Н. Масюк, д.э.н., профессор

ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса», г. Владивосток

М.А. Бушуева, к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В.
Плеханова (Ивановский филиал)». г. Иваново

А.Е. Кирьянов, к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Ивановский государственный университет», г.Иваново

О.С. Голованова, аспирант

ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса», г. Владивосток

Быстрый технический прогресс увеличивает скорость распространения цифровизации в обществе и продолжает изменять способ работы организаций [6]. Цифровая революция влияет на организацию на всех уровнях, заставляя менеджеров и руководителей внедрять цифровые решения [10]. Кроме того, это оказывает давление на организации и их сотрудников, которым приходится адаптироваться к быстро меняющемуся миру и развитию цифровых технологий. Цифровизация стала неотъемлемой частью развития инноваций в организациях, и для того, чтобы идти в ногу со временем, руководителям необходимо предпринять меры по адаптации сотрудников в цифровом мире [11, 12,13].

Многие исследователи заявляют, что мы уже находимся в эпохе цифровизации. С этим можно согласиться только отчасти, поскольку эта ситуация имеет место только в некоторых областях экономики. Но большинство сфер деятельности современного человека до сих пор находятся, в лучшем случае, на переходном этапе. Сколько продлится этот этап? Это, в большей степени, зависит от развития инновационного и человеческого капитала [14]. Мы полагаем, что лидерами в “освоении” цифровой экономики станут компании, активно переводящие свой бизнес в Интернет. Многие уже сейчас показывают хорошие показатели. Так, по оценкам Ассоциации компаний Интернет-торговли (АКИТ), карантин действительно обеспечил e-commerce резкий рывок. В первом полугодии 2020 года общий оборот рынка Интернет-торговли составил почти 1,7 трлн руб., а его доля в общем обороте розничной торговли в России достигла 10,9%. В 2019-м доля по итогам года составляла 6,1%.

По прогнозам АКИТ, оборот российской e-commerce в конце года может достичь 2,9 трлн руб. и приблизиться в развитии к Китаю, где доля Интернет-торговли достигает почти трети розничной торговли, и США с долей 13,9%. [7]

В настоящее время компьютерные технологии заменили практически все ручные работы. Умные компьютерные программы, такие, как Искусственный интеллект (ИИ), также заменили неповторяющиеся интеллектуальные задачи, которые могут получить доступ к большому количеству информации, широко известной как «большие данные» [18]. По мере увеличения цифровых инструментов быстрыми темпами развивается «Интернет вещей» [15]. Цифровизация пронизывает все, что можно оцифровать, формируется цифровая регуляторная среда [19]. Она не только меняет то, как люди общаются и взаимодействуют, но также меняет то, как организации работают [20].

Многие компании уже сейчас обращают внимание на прорывные технологии и внедряют их в свою деятельность. Технологии дополненной реальности уже активно применяются не только в виртуальных примерочных онлайн и оффлайн магазинах, но и в инструментах коммуникации.

Мы убеждены, что цифровые технологии через несколько лет станут естественными для большинства специалистов, и, что особенно важно, для потребителей. Именно поэтому стратегически важно готовить специалистов уже сейчас. Важно сформировать компетенции у специалистов уже к тому моменту, когда они приходят на предприятие. В этой связи важную роль в этом процессе играют национальные проекты в сфере образования [3], в рамках которых по всей стране уже сформирована сеть детских технопарков Кванториум [2]. Именно они являются точками сосредоточения высокотехнологического оборудования и дают возможность школьниками крупных городов получать компетенции будущего. Вполне логичным видится и развитие другого проекта - Точки роста. Проект направлен на создание прорывного пространства с современным оборудованием в сельских школах, дает возможность большому количеству школьников получать цифровые компетенции [2, 16].

В эпоху развития цифровизации бизнес нуждается в более современных автоматизированных инструментах управления человеческим капиталом, которые позволят сократить время на сбор и анализ всех требуемых аналитических и статистических данных и отчетов, а также повысят качество управленческих решений. Особенно, когда речь идет о принятии стратегических решений, качество которых напрямую зависит от наличия Big Data, динамики выполнения финансовых и операционных показателей [20]. И такие инструменты уже

сегодня применяется во многих современных и передовых компаниях. Это Чат-боты и Дашборды [1]. Но прежде, чем перейти к деталям, остановимся на особенностях цифровых трансформаций в сфере управления человеческими ресурсами.

Цифровая трансформация - это термин, который может вызвать путаницу и многими воспринимается как проблема. Другие, несмотря на то, что понимают концепцию, изо всех сил пытаются понять, как эта стратегия действительно связана с реальными инновациями [8]. К тому же, внедрение цифровых инноваций неразрывно связано с цифровыми разрушениями, что также негативно воспринимается многими людьми.

Цифровое разрушение - это изменение, которое происходит, когда новые цифровые технологии и инновационные бизнес-модели влияют на ценностное предложение существующих товаров и услуг и приходят на смену привычным рутинам [9]. Обязательным девизом цифрового разрушения является «всегда и везде», что означает, что компаниям необходимо постоянно адаптировать свою структуру и процессы, чтобы гарантировать бесперебойные транзакции со своими клиентами, устраняющие любые формы задержек или разочарований [17].

Вообще говоря, цифровизация напрямую связана с улучшением качества обслуживания клиентов (CX). В эпоху омниканальных транзакций клиенты ожидают немедленного доступа к продуктам или услугам и бесперебойной работы на протяжении всего пути к покупке, от обнаружения до поддержки.

Но почему и как цифровая трансформация влияет на HR? И каковы самые большие проблемы, с которыми должны столкнуться специалисты по персоналу, чтобы подготовить почву для управления изменениями и цифровизации?

В сфере управления человеческими ресурсами (HRM- Human Resource Management) в настоящее время много говорят о стратегическом управлении человеческими ресурсами, и на полках книжных магазинов можно увидеть много дорогих книг. Но что такое SHRM (Strategic Human Resource Management - стратегическое управление человеческими ресурсами), каковы его ключевые особенности и чем оно отличается от традиционного управления человеческими ресурсами?

Концепция стратегического управления человеческими ресурсами была впервые предложена в 1984 году, но с тех пор расцвела. Сегодня люди, занимающиеся стратегическим планированием, в значительной степени сосредоточены на вопросах, связанных с сотрудниками, и на том, как они влияют на долгосрочный успех бизнеса организации. Они понимают, что стратегическая интеграция между бизнес-стратегиями и

стратегиями управления персоналом имеет решающее значение для достижения целей организации.

Исследования показывают, что во многих ведущих компаниях стратегическое управление человеческими ресурсами очень сильно повлияло на бизнес-стратегию компании и фактически стало их основным конкурентным преимуществом перед другими компаниями.

Можно с уверенностью сказать, что стратегическое управление человеческими ресурсами - это связь между человеческими ресурсами компании и ее стратегиями, целями и задачами. Целями стратегического управления человеческими ресурсами является: повышение гибкости, внедрение инноваций и приобретение дополнительных конкурентных преимуществ. Оно предназначено для того, чтобы помочь компаниям наилучшим образом удовлетворять не только потребности своих сотрудников, но и потребности клиентов, одновременно двигаясь к достижению стратегической цели компании. Управление человеческими ресурсами имеет дело с любыми аспектами бизнеса, которые влияют на сотрудников, такими, как найм и увольнение, оплата, льготы, обучение и администрирование. Человеческие ресурсы могут также предоставлять стимулы к работе, информацию о процедурах безопасности, больничные или отпускные и др.

Таким образом, стратегическое управление человеческими ресурсами - это упреждающее управление людьми. Его можно определить, как связь человеческих ресурсов со стратегическими целями и задачами компании с целью повышения эффективности бизнеса и развития организационной культуры, способствующей инновациям, гибкости и конкурентным преимуществам. В организации SHRM означает принятие и вовлечение HR-функции в качестве стратегического партнера в формулировку и реализацию стратегии компании посредством HR-деятельности, такой как набор, отбор, обучение, аттестация и вознаграждение персонала.

Рассмотрим далее, чем SHRM отличается от HRM. В последние два десятилетия растет осознание того, что HR-функции подобны отдельному острову с более мягкими ценностями, ориентированными на людей, вдали от жесткого мира реального бизнеса. Чтобы оправдать собственное существование, HR-функции должны были рассматриваться как более тесно связанные со стратегией и повседневным управлением деловой стороной предприятия.

Многие авторы в конце 1980-х начали требовать более серьезного стратегического подхода к управлению людьми, чем стандартные практики традиционного управления людьми или модели производственных отношений. Стратегическое управление человеческими ресурсами фокусируется на программах управления

персоналом с долгосрочными целями. Вместо того, чтобы сосредоточиться на внутренних проблемах человеческих ресурсов, основное внимание уделяется рассмотрению и решению проблем, которые влияют на программы управления людьми в долгосрочной перспективе, а часто и в глобальном масштабе. Следовательно, основная цель управления стратегическими человеческими ресурсами - повысить продуктивность сотрудников, сосредоточив внимание на бизнес-препятствиях, которые возникают за пределами человеческих ресурсов.

Основные действия стратегического менеджера по персоналу - определить ключевые области управления персоналом, в которых стратегии могут быть реализованы в долгосрочной перспективе для повышения общей мотивации и производительности сотрудников. Коммуникация между HR и топ-менеджментом компании жизненно важна, поскольку без активного участия невозможно сотрудничество.

Перейдем далее к ключевым особенностям стратегического управления человеческими ресурсами. Существует явная связь между кадровой политикой, практикой, общими стратегическими целями организации и организационной средой, связывающей отдельные кадровые вмешательства таким образом, чтобы они поддерживали друг друга. Подходы, используемые в SHRM, предусматривают попытки связать человеческие ресурсы с оценками эффективности на основе компетенций, т.е. связать деятельность отдела кадров с излишками бизнеса или прибылью

Эти подходы указывают на два фактора в организационной среде. Первый - это человеческий фактор, его эффективность и компетентность, а второй - это излишек бизнеса. Подход, основанный на заботе о людях, основан на убеждении, что человеческие ресурсы исключительно важны для устойчивого успеха в бизнесе. Организация получает конкурентное преимущество, эффективно используя своих сотрудников, опираясь на их опыт и изобретательность для достижения четко определенных целей. Интеграция излишка бизнеса в человеческую компетенцию и производительность требовала адекватных стратегий. Здесь проявляется роль стратегии. Способы управления, мотивации и развертывания людей, а также наличие навыков и знаний будут определять бизнес-стратегию. Таким образом, стратегическая ориентация бизнеса требует эффективной ориентации человеческих ресурсов на повышение компетентности и производительности.

К преимуществам SHRM можно отнести:

- выявление и анализ внешних возможностей и угроз, которые могут иметь решающее значение для успеха компании;
- предоставление четкой бизнес-стратегии и видение будущего;

- предоставление конкурентной информации, которая может быть полезна в процессе стратегического планирования;
- набор, удержание и мотивация персонала;
- развитие и удержание высококвалифицированных работников;
- обеспечение систематического решения вопросов развития и личностного роста работников;
- предоставление информации о внутренних сильных и слабых сторонах компании;
- эффективное оправдание ожиданий клиентов для обеспечения высокой производительности;
- более разнообразный, перспективный подход;
- доскональная компетентность работников на всех уровнях.

Экономическое и рыночное давление негативно повлияло на принятие и широкое распространение стратегического управления человеческими ресурсами. Основное препятствие - отсутствие у компании стратегии роста или неспособность ее реализовать. Компании зачастую нацелены на сиюминутные выгоды в угоду разработки какой бы то ни было стратегии.

Следует остановиться на том, что, несмотря на очевидные преимущества, при внедрении стратегического управления человеческими ресурсами компании необходимо предпринять ряд действий и внедрить ряд регламентов, а также поменять образ стратегического мышления, что может быть выражено в следующих позициях:

- у компании должны быть законные договоренности о найме с сотрудниками (т.е. все сотрудники должны быть официально приняты на работу);
- руководство компании должно понимать, что как сотрудники, так и подрядчики нуждаются в ясности в отношении того, что ожидается и как работает бизнес;
- руководству необходимо согласовывать возможности своих сотрудников со своими бизнес-целями.

Перейдем далее к техническим моментам, связанным с цифровыми преобразованиями в HRM и SHRM, а также к последствиям внедрения цифровых технологий в эту сферу. Менеджеры по персоналу и руководители организаций хотят знать, как максимально эффективно использовать свой самый ценный актив: своих сотрудников.

Чат-бот в сфере управления человеческими ресурсами.

Сфера управления персоналом за последние десять лет сделала настоящий прорыв в области цифровизации и автоматизации, что

заметно упростило задачи в области HR, повысило эффективность и скорость процессов управления. Наблюдается большой спрос у бизнеса на цифровые платформы, способствующие улучшению качества работы, увеличению производительности и компетенций каждого работника. С помощью различных онлайн-сервисов сегодня осуществляются такие процессы, как обучение и развитие персонала, оценка результативности, тестирование на знания, расчет зарплат, проведение собеседований и найм персонала и др. Все это заметно не только упрощает работу в целом, но и помогает повышать производительность компаний.

Рекрутмент является одной из перспективных и востребованных направлений у бизнеса для автоматизации. Чтобы выбрать требуемого кандидата, необходимо провести собеседования с огромным числом претендентов. На одну вакансию может прийти более ста резюме, большинство из которых могут быть отклонены уже после первого отбора на основе просмотра резюме и нескольких вопросов кандидатам. Весь этот процесс, как правило, занимает самую большую часть времени рекрутеров, поэтому с появлением чат-ботов этот процесс может быть значительно упрощен [1].

Чат-бот (англ. chatbot) — это программа, которая имитирует реальный разговор с пользователем. Чат-боты позволяют общаться с помощью текстовых или аудио сообщений на сайтах, в мессенджерах, мобильных приложениях или по телефону.

Чат-боты используют машинное обучение для выявления моделей общения. Благодаря постоянному взаимодействию с людьми они учатся подражать реальным разговорам и реагируют на устные или письменные запросы, помогая найти ответы. Поскольку чат-боты используют искусственный интеллект (ИИ), то понимают язык, а не просто команды [18]. Таким образом, после каждого диалога они становятся умнее. Стоит отметить, что помимо чат-ботов с ИИ, есть и те, которые работают на основе запрограммированных сценариев с множественным выбором, например, опция А ведет к опции В и так далее.

Чат-бот – это нейронная сеть на основе искусственного интеллекта [1], которая способна распознавать человеческую речь, вести диалог, отвечать на вопросы и др. Работа чат-бота строится по двум принципам:

- на основе запрограммированных правил через использование ключевых слов, которые работают как древовидная схема и которые можно персонализировать, исходя из потребностей;
- на основе искусственного интеллекта через обработку человеческого языка и машинного обучения, боты легко поддаются обучению у тех, с кем взаимодействуют.

Найм новых потенциально интересных сотрудников – это дорогостоящая и не простая задача для бизнеса любого масштаба.

Компании тратят много времени на то, чтобы просмотреть тысячи резюме и привлечь требуемый пул подходящих кандидатов. И именно в таких случаях и помогает чат-бот, независимо от того, каких размеров бизнес. Чат-бот применим на разных этапах воронки подбора и способен сделать выбор компании наиболее эффективно. По статистике, бот сокращает потерю времени на обработку баз данных с резюме до 60%, по сравнению с тем, если бы этим напрямую занимался живой специалист. HR-скрининг осуществляется ботом в круглосуточном режиме, что позволяет выдавать информацию для дальнейшей обработки «живым» специалистом к началу его рабочего времени.

Боты способны сократить временной ресурс как рекрутерам, так и кандидатам. До 60% времени специалиста по подбору от всего процесса выбора требуемого кандидата уходит на первичный просмотр и фильтр базы резюме. Бот может работать круглосуточно, выполняя одновременно большое количество задач, начиная скрининг резюме сразу же после появления его в базе данных в реальном режиме времени.

На протяжении многих лет бизнес повышал свою производительность через найм сотрудников, чьи компетенции, знания и навыки дублировали самых успешных и результативных людей. Сейчас с помощью аналитических возможностей HR-софта можно выявлять скрытый потенциал и ключевые компетенции кандидатов с учетом требований рынка труда [11,13].

Возьмем, к примеру, розничную компанию, у которой ежемесячно стоит задача по массовому подбору сотрудников. Именно такой инструмент, как чат-бот, который максимально автоматизирует процесс поиска и отбора, является лучшим помощником рекрутера. Благодаря чат-боту появляется возможность сокращения сроков закрытия вакансий, а также возможность рассмотреть большее количество соответствующих требованиям кандидатов через увеличение дополнительного потока наиболее релевантных резюме.

Остановимся на технологии работы чат-бота и его преимуществах. В основе чат-бота лежит нейронная сеть. Весь процесс машинного обучения нейронной сети начинается с формулировки требований к кандидатам и их компетенций, а именно, описания требуемого профиля профессиональных и личностных качеств, возрастных пожеланий, места локации, а также предыдущего опыта работы, которые закладываются в искусственный интеллект [18]. Далее закладываются всевозможные вопросы по должности и желательные ответы. После получения и обработки необходимой информации чат-бот выполняет следующие бизнес-процессы:

- отбирает резюме наиболее соответствующих требованиям кандидатов, собирая их из всевозможных источников, таких как работные сайты и социальные сети;

- одновременно отправляет приглашения потенциальным кандидатам для участия в вакансии через смс, email, рекламные баннеры (этот вариант подразумевает, в том числе, и отсутствие готового резюме у кандидатов, которое может быть и не обязательно на первоначальном этапе, что очень характерно для такого направления, как ритейл);

- далее кандидаты во время диалога с чат-ботом более подробно знакомятся с вакансией и подтверждают своё участие;

- digital-помощник на основании анализа резюме и первого общения с кандидатами делает оценку и выбирает нужных кандидатов;

- выбранные чат-ботом специалисты на основании полученных баллов по соответствию требованиям должностям, получают рейтинг, и далее реальному рекрутеру остается только назначить время для проведения очного собеседования [11].

Можно наблюдать несколько преимуществ интеллектуальной автоматизации [18]. Для компании это выражается в следующем:

- применение чат-ботов в формате вопрос-ответ повышает качество подбора кандидатов, отсеивая уже на первом этапе неподходящих кандидатов как по критериям компании, так и по критериям кандидатов;

- оперативность в получении всех ответов на вопросы;

- полнота и оперативность предоставления ответов способствует скорости принятия решения кандидатами;

- формат ответа через чат-бот может быть разным: в виде голосового сообщения, в определенных ситуациях с ссылкой на видеоролик;

- способность чат-бота понимать и разговаривать на разных языках;

- доступность чат-ботов для всех, у кого есть мобильный телефон;

- эмоциональный фон (с автоматизированным ботом можно быть абсолютно уверенным в том, что коммуникации пройдут по заранее выстроенному процессу в доброжелательной атмосфере, где каждый кандидат получит должное внимание);

- чат-бот можно арендовать у разработчика, который проведет все необходимо обучение и обеспечит техническую поддержку;

- повышение эффективности рекрутеров за счет сокращения времени на предварительный просмотр большого количества баз данных и отбора подходящих анкет по требуемым критериям;

- повышение производительности рекрутеров за счет сокращения времени на найм и оптимизацию ресурсов на работу с первичной воронкой в процессе отбора.

Для претендентов использование чат-бота позволяет, во-первых, собеседование сделать более продуктивным и информативным, так как дает возможность задать любое количество вопросов в режиме реального времени и получить на них подробные ответы.

Во-вторых, можно получить описание задач и корпоративной культуры, а также узнать перспективы карьерного роста в компании. Интеграция чат-бота во всевозможные источники и ресурсы – вакансии на рабочих сайтах, email и смс – рассылках, мессенджеры и социальные сети, рекламные баннеры, позволяет привлекать молодых претендентов, для которых такой канал коммуникаций наиболее удобный и актуальный.

Из недостатков надо отметить такой фактор, как персонализация ответов. Не всегда и не все вопросы могут соответствовать ожиданиям претендентов, и стандартные ответы в таком случае не подойдут. Но и это вопрос времени. Искусственный интеллект стремительно развивается, поэтому ответы скоро также быстро адаптируются под запросы кандидатов и смогут стать в определенной степени персонифицированными. Второй недостаток – это поддержка в актуальном состоянии базы данных резюме тех кандидатов, которые не прошли отбор по результатам работы чат-бота. Как в дальнейшем вести диалог с такими кандидатами – этот вопрос еще остается в проработке.

Таким образом, чат-бот представляет собой не просто автоматизированный интерактивный инструмент. По факту - это универсальный сотрудник, способный функционировать 24 часа в сутки, 7 дней в неделю круглый год, который одновременно работает с большой базой данных анкет, он обрабатывает и систематизирует полученную информацию, проводит собеседования и предоставляет ответы на запросы кандидатов, и в итоге ранжирует их, исходя из заявленных критериев отбора. Внедрение чат-бота выделит компанию на фоне конкурентов, бизнес проявит себя как современную цифровую и открытую к коммуникациям компанию. В ходе интервью с кандидатами с целью развития HR-бренда чат-бот можно запрограммировать также на трансляцию ценностей и конкурентных преимуществ компании.

Благодаря ботам можно автоматизировать массу рутинных задач, а основные ресурсы сотрудников перенаправить с текущей ежедневной работы на поиск новых идей и решение стратегических задач. Чат-бот уже показал себя как эффективный инструмент взаимодействия как с сотрудниками компании, так и с потенциальными соискателями. За ботами большие перспективы, так как из года в год они становятся все более универсальными. Боты быстро самообучаются и адаптируются к новым условиям. Уже сейчас многие современные компании внедряют боты в период адаптации новых сотрудников, погружения их в

корпоративную культуру компании, именно в трудоемкие по затратам процессы. Чат-боты помогают работникам разобраться со всеми инструкциями и регламентами, могут сориентировать в расположении рабочих мест. С помощью бота можно организовывать различные автоматизированные опросы сотрудников и получать уже готовые результаты в оцифрованном виде, что сокращает ручную работу HR-менеджеров на сбор и обработку полученных данных. С помощью чат-бота сотрудники могут запросить все необходимые им справки и заявления и все это без прямого участия HR-менеджера.

Чат-боты очерчены предварительно разработанным диалоговым окном, основанным на системе обработки естественного языка. Когда клиент задает вопрос, бот реагирует быстро. Клиенту кажется, что он разговаривает с человеком.

Страница журналов чат бота позволяет в процессе машинного обучения включать новые ответы, приветствия, фразы и предопределенные реакции. Есть возможность увидеть обсуждения, которые у клиентов были с ботом, и, соответственно, исправить его ответы. Это позволяет не только разрабатывать, но и корректировать рекрутинговую бизнес-стратегию.

Дашборды.

Дашборд – это визуальная панель руководителя или компании, на которой отражены критически важные метрики и KPI с целью контроля достижения поставленных целей. Дашборд дает следующие возможности в управлении:

- управлять онлайн HR бизнес-процессами, в том числе и в удаленном формате;
- получать и анализировать актуальную статистику по заданному бизнес-процессу и KPI;
- формировать аналитику и требуемые метрики во всех необходимых разрезах и периодах, а также на нужную дату, в том числе и в сравнении с разными периодами и подразделениями;
- осуществлять планирование деятельности компании на день, месяц и год;
- контролировать выполнение целей и KPI;
- все требуемые данные формируются автоматически, а не вручную, что значительно экономит все ресурсы управления, так как исключается необходимость тратить время на изучение огромного объема данных и информации.

Интерактивный Дашборд даёт возможность погрузиться сразу во все данные и предсказать будущее на основе анализа метрик прошлых

периодов. Например, предсказать, процент текучести и количество уволенных сотрудников в определенные месяцы и тем самым заранее разработать план мероприятий по минимизации рисков.

Для реализации выбранной стратегии и достижения целей стратегического плана нужно регулярно анализировать и контролировать состояние и уровень реализации всех проектов, инициатив и КРІ. Наблюдать одновременно динамику сразу нескольких критериев и показателей - не простая задача. Наиболее значимые и важные данные, собранные в одном месте, помогут сделать оценку и выводы об успешности бизнеса и ходе реализации стратегии. Стратегия – это длительный период продолжительностью 3 – 5 и более лет. Руководителям необходимо видеть и понимать в режиме реального времени, на каком этапе происходит реализация стратегии.

Именно Дашборд позволяет вовремя отследить выполнение ключевых показателей эффективности, предоставить обратную связь сотрудникам и скорректировать план действий, тем самым направляя бизнес по намеченному курсу. Постоянный анализ выполнения показателей стратегического плана способствует развитию компетенций, которые помогают держать руку на пульсе.

Чтобы Дашборд стал реальным эффективным инструментом стратегического управления человеческими ресурсами, он изначально должен быть корректно настроен. Необходимо из большого массива данных выбрать именно те показатели и критерии, анализ которых поможет сделать верные выводы и будет способствовать принятию более качественных решений. Визуализацию основных данных можно настроить на одной странице, а также можно «проваливаться» в каждый КРІ отдельно и разворачивать анализ данных уже в разрезе разных метрик. Дашборд позволяет отслеживать задачи и статус их выполнения, сроки, бюджеты, всевозможные риски.

Кроме внутренних показателей компании руководителю очень важно понимать, что происходит на внешнем рынке, как ведут себя конкуренты. И здесь помощником может стать Дашборд по бенчмаркингу, в котором будут видны слабые и сильные стороны как своего бизнеса, так и конкурентов, а также можно будет провести оценку потенциала компании. Такая визуализация станет отличной мотивацией к развитию, так как руководители смогут показать сотрудникам потенциал роста в конкретных измеримых показателях.

Если речь идет о крупном бизнесе с многочисленными филиалами в разных регионах, то здесь отличным инструментом управления станет Дашборд по внутреннему бенчмаркингу. В таком Дашборде можно отслеживать все требуемые КРІ, проекты, инициативы, цели и задачи.

В мировой практике уже давно используются информационно-коммуникационные технологии в помощь рекрутеру. ТОП-10 мировых программных продуктов для найма сотрудников показаны в табл.1 (по данным 2019 года) и в табл.2 (по данным 2020 года). При сравнении этих таблиц можно увидеть, что за год на рынке HR программного обеспечения появились новые игроки. Более того, за последний год появились специальные платформы для отслеживания кандидатов (либо эта функция была добавлена к существующим платформам) (табл.3).

Таблица 1 - Программное обеспечение для найма сотрудников (2019)

| № | Продукт | CRM | Внутренний HR | Адаптация | Рекрутинговые фирмы | Портал самообслуживания |
|----|--------------------------|-----|---------------|-----------|---------------------|-------------------------|
| 1 | BambooHR | + | + | + | - | + |
| 2 | Teamteilor | + | + | - | + | + |
| 3 | Freshteam | - | - | + | + | - |
| 4 | Acendre Recruitment | + | + | + | + | + |
| 5 | Thomas International | - | - | - | - | - |
| 6 | ELMO Cloud HR& Payroll | + | + | + | + | + |
| 7 | Ascender Payroll and CRM | - | + | + | + | + |
| 8 | Manatal | + | + | + | + | + |
| 9 | Vincere | + | - | + | + | + |
| 10 | TestGorilla | - | - | - | - | + |

Источник: составлено авторами по материалам <https://capterra.com/human-resource-software/>

Программное обеспечение **BambooHR** собирает и систематизирует всю информацию, которую рекрутер собирает на протяжении жизненного цикла сотрудника, а затем помогает ему использовать ее для достижения стратегических целей. Независимо от того, нанимается ли кто-то на работу, готовится ли кому-либо компенсация или формируется культура, BambooHR предоставляет рекрутеру инструменты и идеи, позволяющие сосредоточиться на самом важном активе – на людях. BambooHR - это онлайн-система HR №1 для малого и среднего бизнеса. Эта облачная система предлагает интегрированный расчет заработной платы, отслеживание соискателей (ATS), инструменты для адаптации, электронные подписи, отслеживание выходных дней и управление производительностью, с простой отчетностью и удобным мобильным приложением для сотрудников. BambooHR освобождает HR из спирали

управления данными, чтобы он стал более эффективным, действенным и человечным.

Таблица 2 - Программное обеспечение для найма сотрудников (2020)

| № | Продукт | Время и посещаемость | Представительский менеджмент | Компенсационный менеджмент | Адаптация | Профиль работника | Отслеживание кандидата |
|----|-----------------------------|----------------------|------------------------------|----------------------------|-----------|-------------------|------------------------|
| 1 | JobAdder | + | - | - | + | - | + |
| 2 | EmploymentHero | + | + | + | + | + | + |
| 3 | BambooHR | + | + | + | + | + | + |
| 4 | SAP SuccessFactors HCMSuite | + | + | + | + | + | + |
| 5 | monday.com | + | + | + | + | + | + |
| 6 | Lanteria HR | + | + | + | + | + | + |
| 7 | ELMO Software | + | + | + | + | + | + |
| 8 | Purely | + | + | + | + | + | - |
| 9 | Ascender Payroll and CRM | + | + | + | + | + | + |
| 10 | Peacon | - | + | + | + | + | - |

Источник: составлено авторами по материалам <https://capterra.com/human-resource-software/>

Система отслеживания кандидатов в *Teamtaylor* чрезвычайно интуитивно понятна и помогла нам значительно улучшить весь процесс найма. Если компания хочет нанять выдающихся талантливых специалистов, не используя множество ресурсов, такой инструмент, как *Freshteam*, действительно может помочь решить все проблемы и будет ничуть не хуже, чем собственная команда по персоналу.

Freshteam - это интуитивно понятное, простое в использовании и доступное по цене HR-программное обеспечение от Freshworks, которое помогает нанимать, регистрировать и управлять информацией о сотрудниках, а также покрывает все рабочие бизнес-процессы по управлению и увольнению. Это позволяет привлекать лучшие таланты по нескольким каналам, таким как сайт вакансий, доски объявлений, каналы социальных сетей, электронные письма и т. д., проводить интервью и нанимать суперзвезд и привлекать их. HR также может создавать каталог сотрудников, составлять организационные диаграммы и др.

Acendre Recruitment. Более 20 лет Acendre помогает многим крупнейшим и наиболее важным организациям в мире решать их уникальные задачи и требования по привлечению, развитию и удержанию лучших талантов. Сохраняя индивидуальность каждого клиента, эти решения позволяют организациям поддерживать существующие рабочие процессы, обеспечивая при этом расширенные возможности автоматизации, анализа и аналитической отчетности.

Платформа для оценки талантов **Thomas**, которой доверяют 32000 компаний, предоставляет инструменты для измерения поведения и индивидуальности на рабочем месте. Этот инструмент позволяет проводить оценивание персонала каждые 6 секунд.

Основанная в 2002 году, компания **ELMO Cloud HR & Payroll** - единственное интегрированное облачное решение для управления персоналом, расчетом заработной платы, составления списков / времени и посещаемости в Австралии и Новой Зеландии, предлагающее ОДНОГО поставщика, ОДНУ информационную панель, ОДИН пользовательский интерфейс. В Азиатско-Тихоокеанском регионе это самая быстрорастущая компания в области HR-технологий, предоставляющая инновационные облачные технологии HR и расчета заработной платы более чем 1400 организациям. Набор решений ELMO для управления персоналом и расчета заработной платы можно использовать вместе или отдельно, и их можно настроить в соответствии с процессами и рабочими процессами вашей организации.

Ascender Payroll & HRM предоставляет комплексные интегрированные решения по расчету заработной платы и управлению человеческим капиталом для более 1200 глобальных брендов и зарегистрированных на бирже компаний в различных отраслях Азиатско-Тихоокеанского региона.

Manatal был разработан, чтобы упростить процесс приема на работу и сэкономить драгоценное время, помогая руководству компаний выбирать правильных кандидатов, управлять своим кадровым резервом, укреплять сотрудничество в команде и нанимать лучших специалистов.

Vincere - это универсальная платформа для кадровых агентств по всему миру. Набор модулей Vincere, предназначенный для вооружения кадрового бизнеса с помощью передовых технологий, изначально встроен и предварительно интегрирован в управление компанией с первого дня его использования.

TestGorilla предоставляет уникальные тестовые инструменты для отбора кандидатов, чтобы руководители могли принимать лучшие, быстрые и простые решения о приеме на работу. Они позволяют

проверить кандидатов на навыки работы, такие как программирование или цифровой маркетинг, а также на более общие навыки, такие как критическое мышление и др.

IntelliHR - HR-платформа помогает создать культуру, основанную на непрерывной обратной связи, обеспечивает производительность за счет расширения возможностей сотрудников и дает лидерам аналитические данные в реальном времени, как никогда раньше/ Дает возможность централизовать все данные о сотрудниках, автоматизировать и трансформировать процессы производительности команды, позволяет осуществлять согласование, отслеживание и достижение целей.

JobAdder - это полностью облачная система, которая дает современному пользователю полную гибкость для набора персонала на ходу с любого мобильного устройства. Разнообразные функции публикации вакансий в JobAdders позволяют рекрутеру публиковать объявления о вакансиях на более чем 200 досках объявлений по трудоустройству и в социальных сетях.

EmploymentHero – это программное обеспечение для управления персоналом и управление персоналом, позволяет сократить объем бумажной работы и сэкономить время администрирования за счет автоматизации ручных задач и автоматического заполнения данных на платформе. Дает возможность легко управлять процессом найма: от рекламы, планирования собеседований, управления кандидатами до адаптации. Упрощает управление сотрудниками с помощью электронных табелей учета рабочего времени и управления отпусками, предоставляет более точную информацию с помощью аналитики в реальном времени и настраиваемой отчетности, допускает легкий доступ из любого места и в любое время

BambooHR – позиционирует себя как программа №1 для малого и среднего бизнеса (см. выше).

SAP SuccessFactors HCM Suite – это программный пакет, адаптированный специально для нужд управления талантами предприятий или подразделений с численностью менее 500 сотрудников. Позволяет автоматизировать процессы управления персоналом, улучшить видимость и эффективность, а также преобразовать бизнес, превращая стратегию в выполнение каждый день. Поскольку программное обеспечение развертывается в облаке, его легко настроить и использовать встроенные передовые методы управления всем жизненным циклом сотрудников.

monday.com - это открытая платформа, которая позволяет менеджерам по персоналу создавать индивидуальные решения для всех потребностей своей команды. С самого начала позволяет

отслеживать процесс найма всех кандидатов, привлекать новых сотрудников с помощью готовых шаблонов, документировать действия по созданию команды для привлечения текущих сотрудников и использовать аналитику на основе данных, встроенную в повседневные рабочие процессы. Monday.com интегрируется с Gmail и более чем 40 инструментами, которые уже используются, чтобы платформа беспрепятственно дополняла текущие рабочие процессы.

Lanteria HR - это первая универсальная HR-платформа на основе SharePoint, которая создает среду для совместной работы, в которой сотрудники и линейные руководители могут сотрудничать. Lanteria HR - это мощное решение, которое позволяет средним и крупным компаниям управлять всеми кадровыми задачами в одном месте. Благодаря Lanteria HR, интегрированной с Office 365, Power BI и другими крупными бизнес-приложениями, дает возможность для автоматизации HR-процессов, улучшения прозрачности и значительного увеличения рентабельности инвестиций.

ELMO Software предлагает полный набор облачных программных решений для управления персоналом, расчета заработной платы и реестров учета рабочего времени, которые можно настроить в соответствии с требованиями организации, и они доступны в рамках единой информационной панели и единого пользовательского интерфейса. Помогает организации оптимизировать процессы управления персоналом и расчета заработной платы, чтобы повысить производительность, эффективность и сократить расходы.

PurelyHR - это простой и безопасный способ для малого и среднего бизнеса хранить, управлять и систематизировать файлы сотрудников. Позволяет легко хранить точные файлы сотрудников, загружать важные документы для определенных пользователей или всей организации и создавать отчеты для сбора ценных данных.

Ascender Payroll and HCM предоставляет комплексные интегрированные решения для расчета заработной платы и управления человеческим капиталом для более 1200 глобальных брендов и компаний, зарегистрированных на бирже, в различных отраслях Азиатско-Тихоокеанского региона. Эта технологическая платформа с более чем 30-летней историей расчета заработной платы была создана для упрощения и повышения эффективности услуг по расчету заработной платы. Независимо от того, является ли бизнес большим или маленьким, в одной стране или в нескольких странах или имеет сложную среду расчета заработной платы, Ascender помогает с помощью своих интеллектуальных технологий рассчитывать заработную плату.

Peakon представляет собой платформу для взаимодействия с сотрудниками, которая преобразует отзывы в значимые идеи, которые способствуют совершенству исполнения и преобразующему успеху. Это платформа для непрерывного прослушивания, охватывающую жизненный цикл сотрудников и позволяющую в реальном времени отслеживать вовлеченность, настроения и производительность сотрудников.

Таблица 3 – Программное обеспечение для отслеживания кандидатов (Applicant Tracking Software – ATS)

| № | Название продукта | Основные функции и сервиса |
|---|-------------------|--|
| 1 | JobAdder | JobAdder легко подключается к инструментам и программному обеспечению, которые используются каждый день, поэтому задачи, которые раньше занимали 30 минут или больше, теперь можно выполнять за секунды. |
| 2 | BambooHR | BambooHR предлагает простое интегрированное отслеживание кандидатов (ATS) как часть облачной HR-платформы. Инструменты адаптации, электронные подписи, отслеживание рабочего времени, управление производительностью, а также простая отчетность и удобное мобильное приложение позволяют выполнять отличную работу. Высвобожденные из спирали управления данными, специалисты по персоналу становятся более эффективными, эффективными и человечными. |
| 3 | LiveHires | Программное обеспечение для набора персонала LiveHires предоставляет кандидатам и рекрутерам опыт мирового класса, который является интуитивно понятным и простым в использовании, позволяя вашей организации: - создать более продуктивную и высокофункциональную команду по подбору персонала - защитить репутацию вашего бренда, уменьшив количество отказов от кандидатов - достичь целевых показателей найма, одновременно сокращение расходов |
| 4 | Teamtaylor | Подбор персонала и брендинг работодателя ATS. Современный способ привлечения, воспитания и найма лучших талантов. Созданный для помощи рекрутерам и менеджерам по персоналу, бренд работодателя произведет революцию в процессе найма на одной платформе. Имеет уникальные функции, такие как автоматические триггеры, анонимный прием на работу, соответствие GDPR и простой в создании интерактивный сайт вакансий. |

| | | |
|----|--------------------------|---|
| 5 | Recruitee | Recruitee - это удобное программное обеспечение для отслеживания кандидатов, предназначенное как для рекрутеров, так и для менеджеров по найму. Имеется возможность использовать данные для постоянной оптимизации каждого аспекта вашего процесса найма. Recruitee помогает приобрести самые лучшие таланты - от сокращения затрат на найм до доведения рабочего процесса до совершенства. Отмеченное наградами программное обеспечение Recruitee используется такими быстрорастущими компаниями, как Lacoste, VICE, Dunkin 'Donuts, Hotjar, Engie и Karl Lagerfeld. |
| 6 | Atomic Hire | Atomic Hire - это платформа для набора персонала, ориентированная на человека. Это мощный и простой способ принимать качественные решения о найме, повышать эффективность найма и обеспечивать превосходный опыт кандидатов. Оптимизирует набор персонала с помощью гибкой системы, которая адаптируется к процессам и технологиям компании, экономит время, оптимизирует усилия, минимизирует ввод вручную, выявляет узкие места и без труда делится информацией между заинтересованными сторонами. |
| 7 | Breezy | Breezy является самым высоко оцененным ATS на Capterra.com. Она упрощает весь процесс найма, устраняя отнимающие много времени повторяющиеся задачи по найму. После простой регистрации несколькими щелчками мыши можно рекламировать открытые вакансии на лучших досках вакансий и привлекать кандидатов. Breezy помогает автоматизировать все, от определения лучших кандидатов, отправки электронной почты (или txting) и планирования собеседований с ними до отправки им предложений на подпись. |
| 8 | Ascender Payroll and HCM | Ascender - это интуитивно понятная система отслеживания кандидатов, которая оптимизирует процесс набора и объединяет все связанные административные задачи, обеспечивая при этом действительно простой и интересный опыт для соискателей, укрепляя бренд работодателя. |
| 9 | Sage | Sage - это комплексное программное обеспечение для набора персонала ускоряет процесс набора за счет автоматического отслеживания, проверки кандидатов по запросу, легкодоступных данных с помощью мобильной оптимизации, расширенной аналитики и бесшовной интеграции с другими модулями Sage HR. |
| 10 | Acendre Recruitment | Acendre помогает организациям привлекать, развивать и удерживать лучшие таланты даже в самых сложных условиях найма. Это программное обеспечение адаптируется к конкретным требованиям и рабочему процессу, каким бы сложным оно ни было. |

Источник: Small Business Applicant Tracking Software. URL: https://www.capterra.com/sem-compare/applicant-tracking-software?gclid=Cj0KCQjwi7yCBhDJARIsAMWFScOCNBiUJBrPQMWDARirzEdweY5J1AXZGamC0-K5kOhqm2g4e7hn9PgaAmlpEALw_wcB (

Таким образом, реализация глобальной стратегии компании не может быть успешной без грамотного управления человеческими ресурсами, что, в свою очередь, невозможно без достаточной информированности и наличия оперативной аналитики в разрезе требуемых данных. На сегодняшний день важно не столько сформировать “прослойку” специалистов, владеющих digital-компетенциями - это сверхзадача, и, как показывает практика, не всегда реализуемая, сколько сформировать компетенции у специалистов промежуточного этапа [4]. Мы уверены, что именно такой подход позволит в будущем подготовить специалистов-наставников, способных обучить уже специалистов будущего. Хорошая практика управления человеческими ресурсами поддерживает бизнес в долгосрочной перспективе, создает эффективную корпоративную структуру и продуктивную команду. Удержание персонала экономит деньги собственника на найме и сокращает нарушение бизнес-потока, а также улучшает репутацию компании как «предпочтительного работодателя».

Литература:

1. Голованова О.С., Масюк Н.Н. Чат-бот - digital помощник рекрутера. Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2020. Т. 12. № 4. С. 118-128.
2. Кирьянов А.Е., Маслов Д.В., Масюк Н.Н., Кириллов А.А. Реальность Кванториума: подготовка молодых кадров для цифровой экономики. Инновации. 2020. №2(256). С. 2-13.
3. Национальные проекты России [Электронный ресурс]. URL: <https://xn--80aarpmpemcchfmo7a3c9ehj.xn--p1ai/projects> (дата обращения 01.12.2020).
4. Нуреев Р. М., Карапаев О. В. Три этапа становления цифровой экономики. В сборнике: Новая экономика: институты, инструменты, тренды. Материалы всероссийской научно-практической конференции. В 3-х частях. Под редакцией О.В. Пилипенко, С.Ю. Глазьева, А.Э. Айвазова, А.Г. Зайцева, Н.В. Спасской, Е.В. Такмаковой. 2019. С. 32-46.
5. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» [Электронный ресурс]: утверждена Распоряжением Правительства от 28.07.2017 г. № 1632-р. [Электронный ресурс]. URL:

http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4Ps_B79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf (дата обращения 01.12.2020).

6. Цифровая экономика: проблемы и последствия современных технологий: Коллективная научная монография / Под редакцией д.э.н. Полянина А.В. – Орел: Издательство Среднерусского института управления – филиала РАНХиГС, 2019. – 222 с.

7. Цифровая экономика пошла на прорыв [Электронный ресурс]. URL: <https://plus.rbc.ru/news/5fccf4697a8aa9b64bacbaeb> (дата обращения 10.03.2021).

8. Что такое цифровая трансформация? URL:<https://komanda-a.pro/blog/digital-transformation> (дата обращения 01.12.2020).

9. Шульцева В.К. Цифровой апгрейд мировой экономики: "взрыв созидательного разрушения". Электросвязь. 2017. № 8. С. 41-46.

10. Andersson, J. Digital Transformation, Modern affairs system, 2017.

11. Cap Gemini Consulting. Using Digital Tools to Unlock HR's True Potential. 2013 [Электронный ресурс]. URL: https://www.capgemini-consulting.com/resourcefileaccess/resource/pdf/digitalhrpaper_final_0.pdf (дата обращения 12.02.2020).

12. Chaminade, C., Lundvall, B.-Å., & Haneef, S. Advanced Introduction to National Innovation Systems. Cheltenham: Edward Elgar, 2018.

13. Goldstein, J. Digital Technology Demand is Transforming HR. Workforce Solutions Review, 6(1): 28-29, 2015.

14. Deloitte. Global Human Capital Trends 2016. The new Organization: Different by design, Deloitte University Press, 2016.

15. Ebersold, K. & Glass, R. The Impacts of Disruptive Technology: The Internet of things, Issues in Information Systems, 16(4): 194-201, 2015.

16. Edler, J., & Bonn, W. P. The next generation of innovation policy: Directionality and the role of demand-oriented instruments - Introduction to the special section. Science and Public Policy, 45, 4: 433-434, 2018.

17. Larkin, J. HR Digital Disruption: The biggest wave of transformation in decades, Strategic HR review, 16(2): 55-59, 2017.

18. Makridakis, S. The forthcoming Artificial Intelligence (AI) revolution: Its impact on society and firms, Futures, pp. 1-15, 2017.

19. Masyuk, N., Bushueva, M., & Bragina, Z. The Institutional Regulatory Environment of the Digital Ecosystem: Theoretical Approach

and Russian Experience // Proceedings of the Innovative Economic Symposium 2019, Ceske Budejovice, Czech Republic, 11 November, 2019.

20. Shah, N., Irani, Z., & Sharif, A. M. Big Data in an HR Context: Exploring organizational change readiness, employee attitudes and behaviours, *Journal of Business Research*, 70(1): 366-378, 2017.

21. Spitzer, B. HR in the Digital Age, CapGemini Consulting, *Workforce SolutionsReview*, 5(1): 15-17, 2014.

Раздел 11

ИННОВАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НА ОСНОВЕ БИОЭКОНОМИКИ

Третьякова Л.А., д.э.н, профессор
ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный
исследовательский университет», г. Белгород

Устойчивость современного экономического роста в том виде, в каком он развивался в современных западных промышленно развитых экономиках с начала промышленной революции в конце XVIII века, ставилась под сомнение самое позднее с 1972 года, когда Римский клуб опубликовал книгу "Пределы роста" (Meadows et al., 1972). После более чем 200 лет промышленного производства значительная часть населения мира стала богаче, чем когда-либо прежде. Однако промышленное производство в его нынешнем виде также тесно связано с эксплуатацией природных ресурсов и сильным накоплением парниковых газов в атмосфере, что ставит под угрозу систему жизнеобеспечения и выживание человека. В экономике обсуждаются две принципиально разные стратегии решения как реакция на антропогенное изменение климата и необратимый ущерб окружающей среде: (1) сохранение ресурсов путем воздержания от роста и (2) разделение роста и эксплуатации ресурсов. По нашему мнению, первая перспектива с ее акцентом на эффективность ценовой конкуренции не подходит для понимания трансформации производственной системы в направлении биоэкономики, основанной на знаниях. Только акцент на превосходстве инновационной конкуренции, присущий второй перспективе, позволяет включить необходимую трансформационную перспективу.

Сторонники первого подхода, поддерживающие воздержание и сокращение масштабов использования ресурсного потенциала, утверждают, что отказ от нашего образа жизни основан на потреблении и увеличении использования ресурсов. Это считается единственным способом обеспечить устойчивый и благоприятный для окружающей среды образ жизни и форму экономической деятельности. На первый взгляд может показаться удивительным, что эти антиэффективные экономическому росту подходы строго соответствуют мышлению, выдвинутому в основных неоклассических теориях роста. Это следует из того факта, что стандартный неоклассический подход основывается на предположении о стабильных экономических структурах и понимании экономического роста как непрерывного увеличения количества производимых товаров.

Надо отметить, что после 1945 года доход на душу населения резко возрос: в начале XXI века ВВП на душу населения примерно в четыре раза выше, чем тремя поколениями ранее. Но означает ли это, что потребители сегодня имеют систему жизнеобеспечения, формирующую максимальную плоскость удовлетворения потребностей. Сегодня совершенно разная вариативность товаров и услуг в потребительских корзинах, разные компетенции в университетах, большое многообразие возможностей трудоустройства и т.д. Ограничение анализа экономического роста количественным измерением только игнорирует эти наиболее важные качественные измерения. Такой анализ может служить только для очень кратковременного наблюдения.

Альтернативный подход неошумпетеровской экономики бросает вызов этой количественной ориентации и вместо этого подчеркивает важность качественных аспектов, которые делают заметными фундаментальные изменения экономических структур в течение более длительных периодов. Без учета качественных уровней экономического роста количественные показатели не могут многое рассказать о масштабных технологических и социально-экономических разработках. Неошумпетеровский подход подчеркивает, что инновации, рыночные силы, структурные изменения и городской образ жизни являются как частью проблемы, так и частью решения проблемы устойчивости.

Инновационное развитие порождает как количественный, т. е. рост, увеличивающий доходы, так и качественный, т. е. развитие, изменяющее структуру. Только творческие решения, характерные для капиталистически организованных экономик, позволят реформировать будущую экономику в смысле устойчивости, тем самым поддерживая цели ООН в области устойчивого развития и одновременно обеспечивая рост и развитие.

Центральная роль инноваций в неошумпетеровской экономике подчеркивает, что воздержание в смысле сокращения масштабов экономики не является ни первым, ни единственным решением. Это не означает, что все идеи сторонников лагеря отвергаются: в идеальном соответствии некоторые прошлые модели, такие как высокая энергоёмкость производства из-за слишком низких цен на нефть, не покрывающих общие экологические издержки, или так называемое запланированное устаревание потребления, требуют срочной корректировки. Особенно перспективны концепции, приводящие к более интенсивному использованию товаров и, следовательно, способствующие экономии ресурсов, такие как экономика совместного использования или вытеснение физических товаров цифровыми товарами. То же самое относится к замкнутым циклам материалов, системам рециркуляции и интеллектуальному предотвращению и

обработке отходов. Эти концепции идеально применимы для стимулирования обучения и изменения поведения со стороны спроса и предложения. Однако основной идеей неошумпетеровской экономики является предложение и спрос на новые технологические решения в рамках всеобъемлющего процесса экономических преобразований, т. е. различные товары и услуги производятся и востребованы различными, а именно устойчивыми способами. Изучение и использование технологических возможностей биоэкономики не только создает новые инвестиционные возможности, но и является неременным условием необходимых социально-экономических и культурных изменений. Принятие потребителями продуктов на биологической основе и их спрос необходимы для успешной трансформации. Инновации и изменение отношения потребителей являются дополнительными условиями для создания устойчивой производственной системы.

Изменения могут быть либо постепенного типа с точки зрения небольших улучшений шаг за шагом по хорошо известным технологическим траекториям, либо они могут быть фундаментальными, приводящими к структурным изменениям и появлению новых и исчезновению старых отраслей промышленности. Для упрощения мы предполагаем, что постепенные технологические изменения основаны на существующих технологических решениях, в то время как радикальные технологические изменения ставят под сомнение основные существующие производственные процессы. Они могут привести к массовым потрясениям в глобальной производственной системе в смысле созидательного разрушения (Шумпетер, 1943). Поскольку в этой статье речь идет о фундаментальной трансформации существующих производственных систем, в центре внимания находятся радикальные технологические инновации, которые включают преодоление ситуации блокировки в ископаемом топливе и создание биоэкономики, основанной на знаниях.

Без сомнения, этот процесс трансформации является радикальным, качественным и долгосрочным. Это было уже в «Деловых циклах», опубликованных в 1939 году, когда Шумпетер оживил теорию длинных волн Кондратьева, чтобы объяснить такие процессы, как регулярные процессы в долгосрочном экономическом развитии. Его иллюстрация прерывистого характера экономического развития известна: «Добавьте последовательно столько почтовых вагонов, сколько вам заблагорассудится, и вы никогда не получите железную дорогу» (Шумпетер, 1934, стр. 64). До сих пор исследователями выделяются пять длинных волн: начавшаяся индустриализация примерно в 1800 году представляла собой первую длинную волну и подпитывалась паровым двигателем и обработкой хлопка. Затем, начиная примерно с 1850 года,

широкое распространение стали и распространение железных дорог образовали вторую длинную волну. Опять же, в начале двадцатого века этот цикл Кондратьева был заменен электричеством и химическими веществами. В послевоенный период третья длинная волна набрала обороты за счет массового производства и автомобильной, а также нефтехимической промышленности. С тех пор производственная деятельность строилась на нефти в качестве второго ископаемого топлива, помимо угля. Начиная с 1980-х годов, одна из них относится к пятой длинной волне, которая отражается в быстром и повсеместном распространении и применении информационно-коммуникационных технологий.

Сейчас, в начале XXI века, определено еще одно парадигмальное изменение, характеризующееся, однако, одним существенным отличием от предыдущих ситуаций радикальных изменений: в то время как предыдущие циклы были обусловлены технологическими узкими местами и их преодолением, в XXI веке мы сталкиваемся с жизненно важным вопросом о том, как восстановить экологическую устойчивость экономической деятельности.

Биоэкономика, основанная на знаниях, играет ключевую роль в этом процессе трансформации, который, конечно, как и предыдущие радикальные изменения, все еще сталкивается с фундаментальной неопределенностью.

В литературе приводится множество альтернативных терминов для массовых изменений, потрясающих глобальные производственные системы: Фримен (1991) и Доси (1982) называют их изменениями технико-экономической парадигмы; Сахал (1985) использует картографические аналогии и ссылается на технологические ориентиры, указывающие на технологические пути. Все учёные подчеркивают конфронтацию с глубокими изменениями, с которыми сталкиваются экономические системы в течение более длительных периодов времени, что ставит под сомнение все устоявшиеся производственные подходы. Не одна технология ответственна за это явление, а несколько взаимодополняющих разработок, которые включают, помимо пакета взаимозависимых технологий (например, двигатель внутреннего сгорания, нефтехимия, производство сборочных линий), многочисленные инфраструктурные разработки (например, дорожная структура, сеть заправочных станций), изменения в поведении (например, пригородные и пригородные потоки, торговые центры за пределами городских центров), а также институциональные изменения (например, территориальное планирование и пригородные перевозки и т.д.). Старая парадигма не будет заменена новой, пока все эти элементы не будут взаимодействовать.

Неошумпетеровский подход дает нам важные подсказки о процессе предстоящих изменений. Экономика, основанная на знаниях, организует инновационные системы, состоящие из различных субъектов, которые создают творческую среду для взаимного обучения и создания знаний. Никакие инновации никогда не были бы созданы, если бы они не привлекли интереса потребителей и если бы они не были использованы их покупательной способностью. Общества, основанные на знаниях, рассматривают новые концепции в смысле ответственных инноваций, которые имеют решающее значение для перевода всей экономики на новый устойчивый путь, определяющий рост и развитие. Это требует, помимо технологических изменений, также институциональных изменений в коэволюционной манере, если новые устойчивые технологии должны обеспечить желаемую трансформацию экономической системы.

Неошумпетеровские ученые (например, Dosi 1988; Lundvall 1992, 1998; Nelson 1993) упорно подчеркивают системный характер инновационных процессов. Так называемые инновационные системы состоят из различных субъектов (компаний, научно-исследовательских институтов, политических субъектов, потребителей и т.д.) и связей между этими субъектами (потоки товаров, сотрудничество в области НИОКР, отношения передачи знаний, отношения между пользователями и производителями и т.д.). Эти связи необходимы для обеспечения взаимного обучения и развития общих знаний для решения сложных инновационных задач. Такие системы характеризуются своей динамичной и коэволюционной природой и, таким образом, чрезвычайно сложны, поскольку как субъекты, так и их знания, а также связи и взаимодействия между субъектами могут изменяться с течением времени.

Dosi (1982) берет эту системную концепцию за отправную точку в определении технологических парадигм как «... набора процедур или определения «соответствующих» проблем и конкретных знаний, связанных с их решением».

В рамках биоэкономики, основанной на знаниях, основной идеей является замещение, то есть замена материалов и энергии на основе углерода материалами и энергией на основе био. Это может быть достигнуто только путем применения различных технологических процессов по всей ширине и глубине цепочки создания добавленной стоимости. В этом процессе имеет значение изучение экономической взаимодополняемости с точки зрения перекрестного обогащения различных областей знаний. [3,7,16,21] Например, в значительной степени цифровизация позволяет расширить цепочки создания стоимости за счет увеличения добавленной стоимости в новых

устойчивых секторах производства нейтральным по отношению к CO₂ способом (например, за счет электрической мобильности на основе возобновляемых источников энергии, путем создания так называемых интеллектуальных сетей и т.д.).

Концепция технологических парадигм также иллюстрирует, что смена парадигмы невозможна в любое время. Окно возможностей будет открываться лишь изредка и позволит изменить парадигму, когда будет создано несколько взаимосвязанных технологий и одновременно произойдет создание благоприятных условий со стороны спроса и институциональных условий. Это, конечно, также относится к появлению новой биоэкономической инновационной системы и требует разумного баланса между различными субъектами и их деятельностью. По этой причине необходимо введение понятия специальной инновационной системы.

Теория промышленных жизненных циклов, в которой подчеркивается сильная динамика возникновения и упадка отраслей, дает первый намек на значение развития специальной инновационной системы, поддерживающей переход к биоэкономике, основанной на знаниях. Как правило, промышленное развитие делится на четыре этапа: (1) фаза развития (новые знания создают предпосылки для инноваций), (2) фаза предпринимательства и роста (многие выходы на рынок небольших инновационных фирм), (3) фаза насыщения и консолидации (формирование промышленных стандартов, слияния и поглощения, а также выход на рынок) и (4) фаза спада (олигополистическая конкуренция только в менее инновационных отраслях).

Хотя биоэкономика не представляет собой четко определенный промышленный сектор, понимание теории промышленных жизненных циклов имеет решающее значение для управления процессом трансформации в направлении биоэкономике, основанной на знаниях. Без сомнения, биоэкономика должна быть охарактеризована как поперечное сечение. С одной стороны, возникнет несколько новых секторов, например, в области биопластика, обращения с отходами или биоочистки. С другой стороны, уже существующие отрасли в области автомобилестроения, аккумуляторной техники, фармацевтики и т.д. наберут новый импульс развития с появлением биоэкономических подходов. [7,10,18,14,22] Поэтому мы утверждаем, что новые секторы появятся благодаря внедрению биоэкономических технологий, и в то же время динамика развития некоторых уже существующих отраслей получит новый импульс. Корректировка старых и развитие новых институтов (например, в Германии Закон о возобновляемых источниках энергии, Закон о торговле выбросами парниковых газов и т.д.), корректировка потребительских привычек и появление новых

образовательных возможностей с точки зрения коэволюции будут сопровождать эти процессы и создавать институциональные, промышленные и потребительские основы специальной инновационной системы.

Таким образом, модели и характер новых предприятий в биоэкономике находятся под сильным влиянием национальных институтов и организаций. Институты определяются как «набор правил, формальных или неформальных, которым акторы обычно следуют, будь то по нормативным, когнитивным или материальным причинам».

Организации – это устойчивые структуры с формально признанными членами, правила которых также вносят вклад в институты политической экономики. В этом взаимодействии между организациями и учреждениями база знаний экономики создается системой образования и исследований и представляет собой одну из важнейших предпосылок для перехода к биоэкономической производственной системе. Это автоматически связано с высоким уровнем неопределенности, в частности, в отношении требуемых будущих компетенций. В этом сложном процессе многие отдельные области знаний потенциально важны для трансформации и уже определены, например, синтетическая химия, технологическая инженерия, геновая инженерия, пищевая технология или информатика. Решающее значение имеет понимание динамики этих областей знаний и возможностей их рекомбинации с другими областями знаний и адекватными субъектами для создания инновационной системы. [10,18] Во многих случаях связи различных областей знаний (перекрестное обогащение) ответственны за появление обширных технологических возможностей: например, совершенно новая отрасль, биоинформатика, была инициирована слиянием двух до сих пор не связанных областей знаний, технологии баз данных и молекулярной биологии. Поскольку связь между различными областями знаний крайне неопределенна, частные субъекты могут не начать, а государственная инновационная политика имеет значение.

Таким образом, знания о будущих потенциалах необходимы для поддержки политики в области исследований и инноваций: анализ динамики знаний и сетей позволяет определить траектории развития секторов, требующих внимания общественности и поддержки в области исследований и разработок, с тем чтобы ликвидировать существующие пробелы в знаниях и навести мосты между различными областями знаний.

Уже упоминалось, что знания потребителей также играют важную роль в разработке и установлении устойчивых моделей потребления в биоэкономике, основанной на знаниях. Поэтому анализ процесса трансформации должен включать взаимодействие технологического

развития, спроса и принятия инновационных решений, а также социологических переменных. К последним относятся образование, возраст, доход и пол. Все они являются важными объяснительными факторами, определяющими внимание и готовность к решению биоэкономических проблем. Биоэкономическая инновация будет успешной только тогда, когда потребители примут ее. Направление процесса трансформации, сопоставимое с важностью сферы политики, определяется потребителями, т. е. важный вопрос должен касаться открытости потребителей для биоэкономики и ее продуктов. [11,16,18]

Наконец, социальные сети (реальные и виртуальные) имеют значение для установления новых моделей потребления. Они могут внести значительный вклад в распространение поведенческих моделей и ценностей потребителей. Недавние исследования показывают, что установки имеют существенное значение для развития социальных отношений и что, в свою очередь, социальные отношения значительно влияют на поведение и установки. Например, в области возобновляемых источников энергии инициатива потребителей коммунальных услуг во многих случаях привела к «зеленой» ориентации регионального энергоснабжения. В некоторых случаях гражданские сообщества окончательно трансформируются в инвестиционные компании, которые занимаются вопросами альтернативного энергоснабжения.

Важнейшие вопросы должны решаться в рамках демократических процессов, чтобы получить широкое признание. Не все, что технически возможно, также является социально желательным. В области биоэкономики это может, например, включать использование генетически модифицированных организмов в сельском хозяйстве. На самом деле эти организмы обещают преимущества эффективности в отношении потребления земли и воды и т.д., Но их долгосрочные риски для здоровья и окружающей среды не могут быть полностью (как и в случае любой новой технологии) предвидены. Соответственно, технологические разработки требуют принятия потребителями и, следовательно, зависят от уровня образования в экономике. Это ставит вопрос об открытости общества к инновациям, которые в своей основе связаны с неопределенностью.

Концепция ответственных инноваций обобщает ориентированную на будущее организацию развития и в настоящее время обсуждается с высоким приоритетом европейскими политиками и институтами. Всеобъемлющее рабочее определение было разработано Фон Шомбергом (2011). Он описывает ответственные инновации как «прозрачный, интерактивный процесс, посредством которого социальные субъекты и новаторы взаимно реагируют друг на друга с целью (этической) приемлемости, устойчивости и социальной

желательности инновационного процесса и его товарной продукции (для того, чтобы обеспечить надлежащее внедрение научно-технических достижений в наше общество)». Это означает, что инновации оцениваются не только по их экономической эффективности, но и по различным аспектам (например, защите прав потребителей или экологическим аспектам), которые также имеют значение и должны оцениваться. [1,8,10] Дискуссии по биотопливу («топливо против продовольствия») показывают, что как чисто экономической, так и одномерной этической перспективы недостаточно. Качество этих дискуссий зависит от взаимопонимания участников дискуссии, которое, в свою очередь, зависит от уровня знаний участников.

Современная селекция растений и производство семян являются областями инноваций в области биоэкономики, в которых вопросы ответственности обсуждаются часто и противоречиво. Многие сообщества потребителей скептически относятся к вмешательству в геном продовольственных культур, но отдельные моменты критики остаются неясными. Новые методы селекции, например, редактирование генома, позволяют ученым избирательно модифицировать нити ДНК культурных растений. Эти методы считаются инновационными, поскольку они могут позволить быстро и дешево выращивать потенциально эффективные растения. Виды, развившиеся таким образом, почти не отличаются от видов обычного разведения. Центральный консультативный комитет по биологической безопасности не классифицирует эти методы как генную инженерию, особенно потому, что не создаются новые комбинации генетического материала. Поскольку Закон о генной инженерии прямо не рассматривает эти методы, по-прежнему необходимо юридическое разъяснение относительно того, классифицируются ли эти методы вообще как генная инженерия. Этот результат влияет на потенциал распространения и принятие. Здесь снова становится очевидной необходимость включения политики в области образования и информации для поддержки перехода к биоэкономике, основанной на знаниях. [4,12,15,16,19]

Концепция социальных инноваций подчеркивает важность активной гражданской позиции в инновациях. Таким образом, в соответствии с пониманием Европейской комиссии, этот термин включает инновации, которые являются социальными, как по отношению к их цели, так и по отношению к их инструментам. В частности, это включает инновации, относящиеся к разработке и применению новых идей (для продуктов, услуг и моделей), охватывающих в то же время социальный спрос и создающих новые социальные отношения или сотрудничество. Все общество должно извлечь выгоду и внести свой вклад в создание нового импульса для

улучшения. Социальные инновации могут внести значительный вклад в развитие сельских районов и повысить экономическую устойчивость в этих регионах путем укрепления кооперативного поведения. Сельские кооперативы (например, региональные ассоциации производителей и маркетинга, кооперативы виноградарей, туристические ассоциации и т.д.) могут способствовать развитию региональной конкурентоспособности с учетом экологических и социальных аспектов. [7,10,18,14,22] Как следствие, в рамках биоэкономики сельские регионы, которые особенно затронуты уже неминуемыми демографическими изменениями и последующей депопуляцией, получают новые возможности для экономического развития.

Приведенные выше тезисы иллюстрируют, что трансформация господствующей экономической системы в сторону биоэкономики является чрезвычайно сложным процессом. В этом процессе можно одновременно наблюдать инновационные изменения в уже существующих отраслях, а также появление новых и исчезновение зрелых отраслей. В дополнение к замещающим отношениям новых отраслей, основанных на био, по сравнению с традиционными отраслями, основанными на нефти, существует множество существенных взаимодополняющих отношений, придающих дополнительный импульс процессу трансформации. В первую очередь, это возможности и области применения цифровизации. Цифровизация позволяет заменить многие продукты на основе нефти и энергоемкие услуги просто битами и байтами. Одновременно цифровизация открывает широкий спектр возможностей за счет координации децентрализованных и очень детализированных биоэкономических технологий и процессов, таких как производство и распределение энергии. [6,9,12,13,23] Это влияет на состав отдельных секторов, где сосуществование крупных диверсифицированных компаний и небольших высокотехнологичных компаний является вероятным решением. Наконец, цифровизация также предлагает потребительские платформы для эффективной организации подходов «общей экономики». Наконец, успешное генерирование знаний и распространение соответствующих биоэкономических знаний зависит от динамичных инновационных сетей, в которых различные субъекты совместно обмениваются и создают новые знания. Потребители, представленные, например, ассоциациями потребителей или политиками, будут играть ключевую роль в этих инновационных сетях и помогут создать сети на ранних стадиях развития технологий.

В биоэкономике, основанной на знаниях, инвестиции и экономический рост по-прежнему представляют собой важнейший элемент занятости, международной конкурентоспособности и получения

доходов. [7,10,18,14,22] Биоэкономика может внести важный вклад в ускорение инвестиций, предоставляя новые инвестиционные возможности, созданные фундаментальными инновациями, и тем самым обеспечивая продуктивное использование имеющихся в настоящее время больших объемов ликвидности. Это, в свою очередь, ускоряет смену технологической парадигмы.

Временной путь процесса трансформации представляет собой еще один критический компонент и до сих пор изучался лишь частично. С одной стороны, давно пора сократить методы производства на основе углерода. С другой стороны, в процессе трансформации возникнут трения, вызванные, например, нехваткой специалистов и необходимых компетенций. [1,7,18] В этом контексте можно было бы с пользой использовать так называемые эффекты парусного судна, часто наблюдаемые при радикальных инновациях. В середине девятнадцатого века, когда существование устоявшейся технологии парусных судов оказалось под угрозой из-за появления новых паровых судов, судостроители, не менявшие свои технологии в течение многих десятилетий, если не столетий, снова начали внедрять инновации. Из-за угрозы инновационных технологий можно наблюдать реакции адаптации в технологиях-предшественниках с целью предотвращения быстрой замены старых технологий. Такими реакциями регулирования являются, например, топливосберегающие двигатели внутреннего сгорания и гибридные технологии как реакция на появление электромобилей. Эти корректировки выгодны, поскольку они преследуют одни и те же экологические цели (например, снижение уровня мелкой пыли и шума в городских районах и т.д.) и, таким образом, предоставляют больше времени для разработки новых технологий[3,9,21].

Соответственно, процесс трансформации в течение более длительных периодов времени будет характеризоваться сосуществованием традиционных и био-основанных отраслей промышленности. Кроме того, будет важно одновременно управлять соответствующими инновационными процессами в традиционных технологиях. Это сосуществование еще больше усложняет задачу. В то же время инновационной политике предоставляется пространство для маневра, и все же недостаточно развитые технологии не могут быть внедрены преждевременно, что может привести к провалу перспективных подходов.

Литература:

1. Белоганов, В.А. Инновации в антикризисном управлении / В.А. Белоганов // Вестник забайкальского государственного университета. – 2014. – №4. – С.81-86.

2. Васин, В. А. Национальная инновационная система: предпосылки и механизмы функционирования / В.А. Васин, Л.Э. Миндели. – М.: ЦИСН, 2002. – С. 21-23.
3. Глазьев, С.Ю. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике / Под ред. В.В. Харитонова. — М.: «Тривант», 2009. — 304 с.
4. Голиченко, О.Г. Национальная инновационная система: состояние и пути ее развития / О.Г. Голиченко. – М.: Наука, 2006. – С. 68-71.
5. Игитян, М.Ю. Государственно-частное партнерство в современной России // М.Ю. Игитян, С.Г. Камолов, А.В. Павлюк. – М.: Фонд поддержки международных программ, 2017. – 520 с.
6. Климов, В.В. Технологические уклады — материальная основа экономического развития общества / В.В. Климов // Вестник СамГУПС. — 2010. — № 2(20). — С. 30-32.
7. Клыпин, А.В. Национальная технологическая инициатива России: вопросы формирования и проблемы реализации / А.В. Клыпин // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2015. – № 37. – С. 22-31.
8. Кондратьев, Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н.Д. Кондратьев // Сборник научных трудов. М.: Экономика, 2002. — 768 с.
9. Коробейников, О.П. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятий / О.П. Коробейников, А.А. Трифилова, И.А. Коршунов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. – № 3. – 68 с.
10. Куракова, Н.Г. Национальная технологическая инициатива: оценка перспектив технологического лидерства России / Н.Г. Куракова, А.Н. Петров // Экономика науки. – 2015. – № 2. – С. 84-92.
11. Лапин, Н.И. Большие вызовы новой России и развитие инновационных систем ее регионов / Н.И. Лапин // Вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования. – 2017. – № 3. – С. 8-18.
12. Лукьянчикова Н.П. Постиндустриальная экономика - экономика инноваций / Н.П. Лукьянчикова // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2005. – № 1. – С. 4-8.
13. Львов, Д.С. Теоретические и прикладные аспекты управления НТП / Д.С. Львов // Экономика и математические методы. - 1986. -№ 5. С. 793-804.
14. Рудцкая, Е.Р. Методы накопления научного знания для инновационного развития российской экономики / Е.Р. Рудцкая, Е.Ю.

Хрусталеv, С.А. Цыганов // Проблемы прогнозирования. – 2009. – № 3. – С. 134-139.

15. Румянцева, З.П. Менеджмент организации / З.П. Румянцева, Н.А. Саломатин, Р.З. Акбердин и др. // Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 432 с.

16. Салицкая, Е.А. Правовое регулирование государственной поддержки научной и инновационной деятельности в регионах РФ / Е.А. Салицкая // Информационное общество. – 2016. – № 1. – С. 55-68.

17. Санто, Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто // Общ. ред. и вступ.ст. Б.В.Сазонова. – М.: Прогресс, 2000. – 376 с.

18. Снигирев, Г.В. Инновационное развитие территорий в России и ЕС / Г.В. Снигирев. – М.: Сканрус, 2001.

19. Тюрина, А.В. Инвестиции в инновации: мировой опыт и российские реалии / А.В. Тюрина. // Финансы и кредит. – 2008. – № 6. – 60 с.

20. Удальцова, Н.Л. Государственное регулирование инновационной деятельности за рубежом / Н.Л. Удальцова // Креативная экономика. – 2013. – Том 7. – № 8. – С. 3-9.

21. Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент / Р.А. Фатхутдинов // Учебник. – М.: ЗАО «Бизнес школа», 2008. – 448 с.

22. Хаустов, Ю.И. Инновационный процесс в системе общественных отношений // Ю.И. Хаустов // Изд-во Воронежского гос. ун-та, 2006. — 280 с.

23. Хрусталёв, Е.Ю. Трудовая миграция и проблемы инновационного развития / Е.Ю. Хрусталёв, А.С. Славянов // Исследования экономического развития России. – 2014. – № 1. – С. 63-68.

Раздел 12
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К
ТРАКТОВКЕ СОДЕРЖАНИЯ И ФУНКЦИЙ ИННОВАЦИОННОЙ
ИНФРАСТРУКТУРЫ В РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Трещевский Ю.И., д.э.н, профессор

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет», г. Воронеж

Праченко А.А., к.э.н.

ГАОУ ВО города Москвы «Московский государственный университет
спорта и туризма», г. Москва

Инновационные процессы, как и любые иные, требуют определенного состояния внешней среды, включающей элементы, выходящие за пределы реализуемых ими функций, но необходимые для их реализации. В первом приближении такие элементы внешней среды можно определить в современной терминологии как инфраструктуру.

Сам термин «инфраструктура» достаточно новый, но о его сути начали писать еще классики экономической науки. В частности, А. Смит, отводил значительную роль инфраструктуре в виде производственных помещений, общественных учреждений, дорог, средств коммуникации и пр. Показательно, что А. Смит выводил объекты инфраструктуры за пределы сферы влияния «невидимой руки» в силу их неспособности приносить прибыль в обозримой перспективе и возлагал обязанности по их созданию и эксплуатации на государство [1]. Можно выделить три характеристики инфраструктуры в его представлении: необходимость обеспечения производственных процессов; функционирование за пределами сферы интересов конкретного бизнеса; многофункциональность (в этом смысле показательно отнесение к составу необходимых условий общественных учреждений).

Впоследствии Д. Рикардо при обосновании величины стоимости товара разделил ее создание на две части: первую часть составляет стоимость, созданная в конкретном производственном процессе, вторую – стоимость используемых средств труда, развернутая в длинную воспроизводственную цепочку [2, с. 90-96]. Учитывая неразвитость системы разделения труда в тот период, можно сказать, что речь идет о материально-вещественных условиях труда. Это вытекает даже из названия раздела, в котором сформулирована приведенная выше позиция: «На стоимость товаров влияет не только труд, применяемый непосредственно к ним, но и труд, затраченный на орудия, инструменты и здания, способствующие этому труду» [2, с. 90]. Как видим, в отличие от А. Смита, Д. Рикардо считал необходимым рассматривать

обеспечение производственных процессов не на макроэкономическом, а на микроэкономическом уровне.

К. Маркс, как и его предшественники, четко разделял «средства процесса труда» на непосредственно участвующие в нем и «необходимые вообще для того, чтобы, чтобы процесс мог совершаться... Примером этого же рода средств труда...могут служить рабочие здания, каналы, дороги и т.д.» [3, с. 191].

Вышеуказанные ученые трактуют «условия производства», преимущественно, с материально-вещественной точки зрения. В отличие от них И. Посошков в большинстве случаев отводит решающую роль в обеспечении производства нематериальным условиям: государственной власти, судебной системе и пр. [4]. Данная позиция представляет интерес и в настоящее время, поскольку в современных исследованиях основное внимание уделяется, как у зарубежных классиков, в основном материальным элементам инфраструктуры.

Конкретно термин «инфраструктура», насколько нам удалось установить, ввел в научный оборот П. Розенштейн-Родан, определивший ее как комплекс общих условий предпринимательской деятельности и жизнедеятельности населения [5]. К инфраструктуре он относил транспорт, связь, энергетику, то есть отрасли (виды деятельности) в укрупненном виде.

Мы полагаем, что такой подход является слишком обобщенным, во многом воспроизводящим взгляды А. Смита, К. Маркса. Более предпочтительным является, на наш взгляд, обращение к методологическому подходу Д. Рикардо, связывавшего понятие «условия производства» с конкретной деятельностью, локализованной пространственно и функционально. В общем виде к основным видам деятельности может относиться любой, если рассматривать его с натурально-вещественной точки зрения. Вопрос заключается только в функциональном соотношении – один из видов деятельности или некоторое производство а priori принимается за основной, а условия этого, принятого за основное, производства, образуют его инфраструктуру.

В дальнейшем трактовки инфраструктуры в содержательном смысле расширяются. П. Самуэльсон определил инфраструктуру с позиций материально-вещественного содержания (материальные условия общественного производства), целей (обеспечение условий производства и торговли), субъекта капиталовложений (государство, из-за их значительного объема) [6].

По мнению Р. Йохимсона, объекты инфраструктуры (которые он подразделял на материальные, институциональные и персональные) служат «повышению степени интеграции и уровня экономической

деятельности» [7]. Р. Нурксе считал, что инфраструктура обслуживает процесс «обмена веществ» на макроэкономическом уровне [8]. По мнению У. Ростоу, инфраструктура создается для эффективного удовлетворения потребностей населения [9].

А. Янгсон считал инфраструктуру «накладными издержками» общества [10]. Такую же позицию занимал, фактически, А. Пизенти, включавший в инфраструктуру капитальные вложения в дороги, транспортные средства, землеустройство, облегчающие процесс обращения общественного и частного капитала [11].

Д. Ашауэр положил начало исследованию производительности инфраструктуры на основе эконометрических моделей [12].

Инновационная деятельность, как и любая иная, может представлять собой и основной вид деятельности, и инфраструктуру. Для нас представляет интерес первый случай. Тогда в основу анализа есть смысл положить теоретико-методологический подход Й. Шумпетера, определившего предпринимательской деятельности как инновационной по определению и включающий пять случаев «осуществления новых комбинаций: создание нового потребительского блага; внедрение нового метода производства; освоение нового рынка сбыта; открытие нового источника сырья; реорганизация производственной или управленческой структуры [13, с. 132-133].

В соответствии со своими взглядами на содержание инновационной деятельности к необходимым для ее осуществления условиям Й. Шумпетер относил кредит, рынок капиталов и денежный рынок [13, с. 168-226].

Современные взгляды на инновационную инфраструктуру представлены в многочисленных работах отечественных и зарубежных ученых.

И.П. Николаева определяет инновационную инфраструктуру как «комплекс организационно-экономических институтов, непосредственно обеспечивающих условия реализации инновационных процессов хозяйствующими субъектами (в том числе специализированными инновационными организациями) на основе принципов экономической эффективности как национальной экономики в целом, так и ее экономических субъектов в условиях конъюнктурных колебаний рынка» [14, с. 36].

В современной России осмысление содержания и функций инновационной инфраструктуры в социально-экономическом развитии страны, регионов, производственных комплексов интенсифицировалось на рубеже первого-второго десятилетий XXI века. В этот период исследователи обращали внимание на отдельные элементы инновационной инфраструктуры. Например, В.С. Кортунова не

дефинирует инновационную инфраструктуру, обращая внимание на прагматические аспекты ее функционирования [15]. Указанный автор отмечает очень важный аспект функционирования инновационных товаров и услуг – информационную разобщенность продавцов и покупателей. На настоящий момент проблема не решена и остается актуальной. В.С. Картунова предлагает создание достаточно простого в содержательном аспекте элемента инновационной инфраструктуры – инновационных посредников. Они должны взять на себя функцию «сведения продавцов и покупателей». Указанный автор полагает, что инновационное посредничество способно образовать самостоятельно функционирующий рынок, дополняющий рынок новаций.

Однако, при всей простоте этого предложения остается неясным вопрос, за счет каких ресурсов должны осуществлять свою деятельность посредники. Если источником их деятельности будут являться средства продавцов и/или покупателей инновационной продукции (в широком смысле слова), то, и без того, повышенные затраты на их создание еще возрастут. По всей вероятности, необходимо ориентироваться на решение (хотя бы частичное) данной проблемы на государственном уровне, учитывая заинтересованность органов власти и управления различных уровней в развитии инновационных процессов. Это, конечно, не исключает параллельного создания информационно-коммуникационной подсистемы инновационной инфраструктуры на рыночных принципах.

О.И. Самсонова отмечает три важных аспекта функционирования инновационной инфраструктуры в обеспечении инновационной деятельности: необходимость развитого законодательства (элемента институциональной инфраструктуры); согласованность законодательных и поведенческих норм деятельности органов власти и управления; соблюдение прав собственности разработчиков на объекты интеллектуальной собственности, создаваемой за счет государственного бюджета [16].

Н.А. Егина однозначно определяет соотношение инновационной инфраструктуры и инновационной системы (являющееся достаточно дискуссионным) – инфраструктура – элемент инновационного процесса [17]. Данная позиция представляется весьма спорной. Инфраструктура является элементом инновационного процесса только в том случае, если она сама есть инновационный процесс, являющийся частью более общего. Но это не является неременным требованием к состоянию инновационной инфраструктуры, она может быть вполне традиционной, например, в технико-технологическом или организационном плане.

Требования данного автора к форме инфраструктуры – ее элементы должны выступать в виде организаций различных организационно-

правовых форм [17]. Что касается правовых, социально-экономических и иных отношений, то указанный автор включает их в состав инновационной системы [17]. На наш взгляд, отнесение к инновационной инфраструктуре только организаций существенно сокращает возможности ее анализа и проектирования для достижения необходимых результатов в сфере инновационной деятельности.

А.Ф. Расулев считает элементами инфраструктуры широкий круг организаций и действий в технологической, консалтинговой, информационной, финансовой, сбытовой деятельности и подготовке кадров. Отдельные элементы инновационной инфраструктуры – благоприятная нормативно-правовая база и эффективная система продвижения продукции. Содержание собственно инновационной деятельности включает организации и физических лиц. Их отличительная черта – участие в создании и продвижении инновационных продуктов [18].

Я.А. Лоева, П.А. Гольцова считают, что инновационная инфраструктура выполняет строго определенную функцию – предоставление ресурсов различного вида. От инновационной инфраструктуры следует, по мнению указанного автора, отличать инфраструктуру инновационной деятельности. Содержание последней составляют различные институты, основанные на деятельности организаций и осуществляемых ими мероприятиях. В целом она создает социально-экономические условия для инновационной деятельности. И инновационная инфраструктура, и инфраструктура инновационной деятельности образуют систему поддержки инноваций [19]. Такая, весьма сложная комбинация, представляет интерес с точки зрения развития категориального аппарата, но должна иметь и некоторые практические основания, которые трудно уловить без четкой «привязки» к формированию системы управления инновационной деятельностью систем макро-, мезо-, микро- и, возможно, нано- уровней.

А.О. Солдатова, судя по контексту статьи, относит к инновационной инфраструктуре различные формы «объединения науки, новых технологий и промышленного производства» (технопарки, инкубаторы, инновационно-технологические центры, центры трансфера технологий) [20]. Как видим, инновационная инфраструктура представлена в довольно ограниченном составе, во-первых, – по элементной базе (организации создания и распространения новаций); во-вторых, – по сфере применения (промышленность). Следует заметить, что промышленность является далеко не единственной сферой создания и распространения инноваций.

В.Ф. Ефременко, С.М. Бахарев традиционно относит к инновационной инфраструктуре предприятий энергетики, транспорта,

связи. Остальные элементы социально-экономической и институциональной подсистем регионов указанные авторы относят к инновационной системе. В целом последняя включает ряд подсистем, во-первых, генерирующих знания о новых продуктах (вузы, НИИ, физические лица); во-вторых, совокупность организаций, реализующих инновационную продукцию; в-третьих, организации, осуществляющие финансирование инновационных процессов; в-четвертых, организации инновационной инфраструктуры (технопарки, бизнес-инкубаторы и др.) [21]. Таким образом, для определения инфраструктуры предложены, фактически, два критерия: отраслевая принадлежность (в этом случае инфраструктура имеет универсальный характер, не связанный прямо с инновационными процессами); организации, играющие вспомогательную роль по отношению к созданию новаций.

Н.П. Иващенко, А.А. Энговатова, И.И. Коростылева отмечают системный характер инновационной инфраструктуры. Применительно к вузу предпринимательского типа (не очень удачный эксперимент модернизации российской вузовской системы в середине первого десятилетия XXI века, но вынужденный обстоятельствами объект исследований) она должна включать широкую совокупность объектов, обеспечивающих: планирование и прогнозирование трендов развития социально-экономических и научно-технических технологий (форсайт-технологии); проектное управление; управление интеллектуальной собственностью; проведение маркетинговых исследований; обеспечение коллективного пользования оборудованием; проведение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и инженеринговых работ; создание «посевных» фондов и др. [22]. Как видим, фактически в данном случае речь идет не об инновационной инфраструктуре, а об инновационной системе, включающей помимо инфраструктурных элементов не присущие ей функции создания новаций и управление всей системой создания – ресурсного обеспечения – распространения новаций.

Е.И. Кушников отмечает высокую значимость для инновационного развития, в том числе – экспортоориентированного, особых экономических зон (ОЭЗ). Существенной особенностью ОЭЗ является их комплексность, возможность использования таможенных, налоговых льгот наряду с материально-вещественными элементами инфраструктуры [23].

В.С. Миронова использует для определения инновационной инфраструктуры нормативно-правовую базу, в частности ГОСТ Р54147-2010, согласно которому инновационная инфраструктура представляет собой «строение» организации, их комплекс, имеющий подчиненный, вспомогательный характер и обеспечивающий условия для

«нормального протекания» инновационных процессов. Более широко сформулировано это понятие в Федеральном законе № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике», согласно которому к инновационной инфраструктуре необходимо относить организации, способствующие реализации инновационных процессов. Важная особенность определения, данного в федеральном законе – четкое определение того, что к инфраструктуре относятся организации. Другая сторона – широкий спектр выполняемых ими функций: управленческих, материально-технических, финансовых, информационных, кадровых, консультационных, организационных [24]. Вполне обоснован акцент на организации, сделанный в нормативном акте, без него непонятен адресат закона. С теоретической точки зрения представляет интерес круг выполняемых ими функций. Не очень определенно выглядит материально-техническая услуга. Речь может идти и о производственных процессах, и о материально-техническом снабжении. В первом случае, на наш взгляд, выполняется первичная функция, во втором – инфраструктурная.

В конце второго – начале третьего десятилетия XXI века спектр исследований содержания и функций инновационной инфраструктуры расширился.

Е.В. Заверза обращает внимание на необходимость взаимосвязанного и быстрого развития инновационной инфраструктуры [25].

А.Д. Грачева приводит результаты обстоятельного исследования инфраструктуры, учитывающего взгляды целого ряда отечественных ученых. К особенностям ее взглядов следует отнести причисление к функциям инновационной инфраструктуры не только вспомогательных, обеспечивающих видов деятельности, но и основных, охватывающий весь цикл инновационной деятельности от генерации научно-технических идей до выпуска и реализации наукоемкой продукции [26]. Кроме того, существенным является указание на взаимосвязь, взаимодополнение подсистем, обеспечение участия необходимого и достаточного количества организационных элементов [26].

Необходимым моментом в обеспечении эффективности функционирования инновационной инфраструктуры являются также прочные технологические и экономические связи ее элементов на всех этапах инновационной деятельности [26].

Значительное внимание уделяет указанный автор деятельности проектного офиса, который, на ее взгляд, имеет все признаки инфраструктуры: системность; ресурсоемкость; долговечность; универсальность; утилитарность; неделимость [26]. На наш взгляд, указанные признаки инфраструктуры проблематичны, но важно, что они

вменяются отдельному элементу инфраструктуры, что позволяет при необходимости, формировать ее в комплексном виде с учетом их идентичных характеристик.

А.И. Носовец, Л.А. Волощук детально рассмотрел категорию «инновационная инфраструктура» во взаимосвязи с инновационной системой с точки зрения ее влияния на результаты инновационной деятельности [27].

Судя по контексту работы, А.В. Крылова, Н.А. Замуруева считают главными элементами потенциала регионов, обеспечивающих формирование эффективной инновационной инфраструктуры шесть подсистем: научно-техническую; интеллектуальную; инвестиционную; материально-техническую; информационно-консультационную; административно-правовую [28].

О.П. Хандакова относит к инновационной инфраструктуре подсистему «распространения знаний» на основе Северо-Восточного федерального университета имени М.К. Аммосова, отмечая ее ведущую роль в развитии смежных подсистем: научно-информационной, инновационно-технологической, образовательной, финансовой и маркетинговой [29].

Н.Я. Чепелюк считает наиболее востребованной формой инфраструктуры поддержки инновационной деятельности малые инновационные предприятия [30]. Утверждение представляется недостаточно обоснованным, по нашим наблюдениям большая часть малых инновационных предприятий при вузах довольно инертны и не оказывают существенного влияния ни на вузовскую, ни, тем более, на региональную инновационную деятельность. Проблема, на наш взгляд, заключается в том, что они создаются и функционируют в качестве самостоятельных единиц инновационной деятельности вне связи с более мощными элементами инновационной инфраструктуры. Тем не менее, сама постановка вопроса о месте малых инновационных предприятий в инновационном развитии систем микро- и мез- уровней продуктивна.

Часть научных работ посвящается решению проблем эффективности влияния различных элементов инновационной инфраструктуры на целевые сегменты региональной экономики. В этой связи А.В. Румянцева, И.С. Егорова, М.В. Березюк обращают внимание на влияние материально-технических элементов инновационной инфраструктуры на развитие малого бизнеса [31]. Показательно, что предполагается развивать на основе трансфера научных знаний малый бизнес на всех стадиях его деятельности.

Н.В. Каленская в новой плоскости поставила вопрос о взаимосвязи инновационной инфраструктуры и инновационной системы. Указанный автор считает неудачным подход, в рамках которого инновационная

инфраструктура рассматривается как компонент инновационной системы, поскольку это затрудняет обоснование межэлементных отношений внутри самой инфраструктуры. Поэтому автор предложила рассматривать инфраструктурное обеспечение как «неизменный набор функций» поддерживающих инновационное развитие и сопутствующих ему [32]. В итоге теоретического анализа автор приходит к выводу, что инфраструктурное обеспечение представляет собой не только экономическую подсистему и статичную систему элементов и институтов, но и «вариативную модель взаимосвязи инфраструктурных элементов и институтов инновационного развития» [32]. Неясным в рамках предложенного подхода является вынесение институтов развития за пределы инновационной инфраструктуры.

О.В. Буз, Н.Н. Гришанова обращают особое внимание на необходимость активизации российской промышленности на мировом рынке технологий за счет развития научно-технологических организаций. В том числе, – созданных на базе или совместно с высшими учебными заведениями страны [33].

В десятых годах XXI века накоплен значительный опыт развития инновационной инфраструктуры в регионах страны, что привело к постановке вопроса о его распространении на территории со сходными географическими и социально-экономическими условиями. На это обращают внимание различные авторы, характеризуя технико-технологические, организационные и институциональные особенности развития инновационных процессов и их обеспечение инновационной инфраструктурой [34-37].

Обратим внимание на наиболее распространенные точки зрения. В регионах страны стали распространяться территории опережающего социально-экономического развития (ТОРы). Их основная цель – повышение активности инвестиционной деятельности. А.С. Бянкин, Г.И. Бурдакова охарактеризовали в своей работе функции широкого круга научно-исследовательских, организационно-экономических, административных, учебных, маркетинговых, консультационных, юридических, бухгалтерских услуг в Хабаровском крае [38]. На наш взгляд, в данной работе представлена одна из наиболее подробных характеристик функций элементов инновационной инфраструктуры в развитии ТОРов.

Д.Г. Галкин выделяет ключевые, на его взгляд, элементы инновационной инфраструктуры регионального АПК: базовые, включающие организации институционального обеспечения (патентные, статистические, исследовательские) и инновационно-технологические (промышленные зоны, технопарки, инновационные центры, НИИ, образовательные учреждения). В функциональном смысле указанный

автор выделяет производственные, технологические, информационные, кадровые, консалтинговые, финансовые, маркетинговые элементы [39].

В развитии инновационной инфраструктуры постоянное внимание уделяется действиям государства. Так, О.А. Дядич полагает, что государству принадлежит решающая роль реализации функций инновационной инфраструктуры, за счет установления правил ее функционирования на основе законодательной и финансовой поддержки; обеспечения доступа малых предприятий к производственным ресурсам с использованием технопарков, инновационно-технологических центров, бизнес-инкубаторов; предоставления консалтинговых услуг в области патентной деятельности, защиты интеллектуальной собственности, стандартизации и сертификации продукции; подготовки кадров, способных вывести новые продукты на рынок; информационного сопровождения инновационной продукции в средствах массовой информации [40].

В настоящее время в научной литературе значительное внимание уделяется анализу соотношения функций и субъектов инновационной инфраструктуры. Так, О.Ю. Рудакова отмечает следующие субъектно-функциональные взаимодействия: производственно-технологическая инфраструктура – временный доступ к производственным ресурсам; экспертно-консалтинговая инфраструктура – доступ малым инновационным предприятиям к профессиональным финансовым, юридическим, бухгалтерским консультациям; инфраструктура подготовки кадров – повышение квалификации сотрудников; финансовая инфраструктура – доступ к финансовым ресурсам; информационная – трансфер информации; сбытовая – продвижение продукции на рынок [41].

Содержание инновационных процессов, как и инновационной инфраструктуры становится все более многообразным, что приводит к появлению принципиально новых элементов в обеих системах. Так, Л.Б. Парфенова, Д.С. Вахрушев, Н.И. Липовская отмечают появление нового направления инновационной инфраструктуры, связанной со становлением цифровой экономики – организаций, обеспечивающих кибербезопасность и рынка соответствующих услуг, безопасность потребителей продукции, предприятий, производственных комплексов, административно-территориальных образований [42].

В этом же аспекте следует понимать позицию М.С. Соколова, считающего, что функционирование инновационной инфраструктуры будет изменяться по следующим направлениям: переход от программно-целевого управления экономикой к программно-прогностическому; изменение экономического уклада под влиянием цифровизации; расширение цепочек создания стоимости за счет информационных

технологий; занятие лидирующих позиций к институтом, основанным на цифровых моделях [43].

А.В. Кирсанова считает актуальным развитие элементов инфраструктуры, обеспечивающей взаимодействие науки и бизнеса в гражданском и оборонном секторах, направленной на продвижение и коммерциализацию инноваций из ОПК в гражданский сектор. К числу элементов такой инфраструктуры указанный автор относит: научно-исследовательские и опытно-конструкторские соглашения, партнерское посредничество на государственном уровне и в бизнес-среде; гранты, субсидии Министерства обороны на осуществление частными компаниями инновационных проектов и их взаимодействие с малыми технологическими предприятиями [44].

Остаются актуальными и традиционные проблемы формирования инновационной инфраструктуры, такой как технопарки, роль которых по-прежнему остается высокой. На это обращает внимание, например, А.Т. Затибян [45]. Тем более, что, как отмечают М.А. Самков, Г.Я. Белякова, далеко не все регионы страны используют ее в достаточной степени. В качестве одного из недостатков «инструментов активности» указанные авторы называют их распределение более чем по 20 министерствам, ведомствам и агентствам [46].

Литература:

1. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов. В 2-х т. / А. Смит. – М.: Издательство социально-экономической литературы, 1962. – 684 с.
2. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. М.: Эксмо, 2016. – 1040 с.
3. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т.1. М.: Политиздат, 1973. – 907 с.
4. Посошков И.Т. Книга о скудости и богатстве / И.Т. Посошков. М.: Изд. дом. Экономическая газета, 2001. – 416 с.
5. Rosenstein-Rodan P.N. Notes on the Theory of the «Big Push» // Economic Development for Latin America: proceedings of a conference held by the International Economic Association / eds. H.S. Ellis and H.C. Wallich. – London: Macmillan, 1961. – P. 60.
6. Самуэльсон, П. Экономика: учебник: в 2 т. / П. Самуэльсон. – М.: Алгон, 1992. – Т. 2. – С. 324.
7. Jochimsen R. Theorie der Infrastruktur, Grundlagen der marktwirtschaftlichen Entwicklung. Tubingen : JCBMohr (PaulSiebeck), 1966. P. 100.
8. Nurkse R. Problems of capital formation in underdeveloped countries / R. Nurkse. – Oxford: University Press. 1953. P. 45-97.

9. Rostow W. W. The Stages of Economic Growth. – London : Cambridge University Press, 1962. – 324 p.
10. Youngson, A. Overhead capital. Study development economics / A. Youngson. Edinburgh: University Press. 1967. – P. 190.
11. Пизенти, А. Очерки политической экономики капитализма. – М., 1976. – Т. 2. – 890 с.
12. Aschauer D. A. Is Public Expenditure Productive? // Journal of Monetary Economics. – 1989. – Vol. 23. – № 2. – P. 177–200.
13. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм. Социализм и демократия / Й.А. Шумпетер. – М.: Эксмо, 2008. – 864 с.
14. Николаева И.П. Ресурсы инноваций: организационный, финансовый, административный: учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003 – 318 с.
15. Картунова В.С. Инновационные посредники как системообразующий элемент инновационной инфраструктуры / В.С. Картунова // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 10: Инновационная деятельность. – 2008. – № 3. – С. 20-22.
16. Самсонова О.И. Анализ состояния современной инновационной инфраструктуры и тенденции развития инновационной деятельности / О.И. Самсонова // Альманах современной науки и образования. – 2010. – № 1-1. – С. 67-69.
17. Егина Н.А. Актуальные проблемы формирования инфраструктуры и государственной политики поддержки инновационного бизнеса в регионе // Studium. – 2010. – № 2 (15). – С. 3.
18. Расулев А.Ф. Инновационная инфраструктура как составная часть инновационной системы / А.Ф. Расулев // Экономика: стратегия и практика. – 2012. – № 2 (22). – С. 12-18.
19. Лоева Я.А. инновационная инфраструктура, инфраструктура инновационной деятельности и национальная инновационная система: в чем разница? / Я.А. Лоева, П.А. Гольцова // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2016. – № 12-10. – С. 84-86.
20. Солдатова А.О. Инновационная инфраструктура как основа развития инновационной деятельности / А.О. Солдатова // Актуальные вопросы экономических наук. – 2015. – № 47. – С. 94-98.
21. Ефременко В.Ф. Инновационная инфраструктура Дальнего Востока как основной элемент формирования региональной инновационной системы / В.Ф. Ефременко, С.М. Бахарев // Власть и управление на Востоке России. – 2015. – № 4 (73). – С. 38-44.
22. Иващенко Н.П. От идеи к инновационному продукту: путь в рамках инновационной инфраструктуры предпринимательского вуза / Н.П. Иващенко, А.А. Энговатова, И.И. Коростылева // Экономические стратегии. – 2015. – Т. 17. – № 5-6 (130-131). – С. 158-163.

23. Кушников Е.И. Место и роль инновационной инфраструктуры в повышении экспортной составляющей инновационных проектов / Е.И. Кушников // In Situ. – 2016. – № 5. – С. 7-10.

24. Миронова В.С. Модель инновационной инфраструктуры как основа для формирования инновационных структур организаций / В.С. Миронова // В сборнике: Социально-экономические проблемы развития малого и среднего бизнеса. Сборник научных трудов преподавателей экономического факультета. Курганский государственный университет. Курган, 2015. – С. 44-47.

25. Заверза Е.В. Модель развития региональной инновационной инфраструктуры на основе развития инфраструктуры и систематизации инновационной деятельности / Е.В. Заверза // Аллея науки. – 2019. – Т. 2. – № 1 (28). – С. 549-555.

26. Грачева А.Д. Проектный офис как инновационная инфраструктура управления инновационными проектами / А.Д. Грачева // Вестник науки и образования. – 2020. – № 4-1 (82). – С. 26-34.

27. Носовец А.И. Место инновационной инфраструктуры в определении результатов инновационной деятельности / А.И. Носовец, Л.А. Волощук // Проблемы экономики (Харьков). – 2019. – № 3 (41). – С. 123-132.

28. Крылова А.В. Характеристика инновационного потенциала региона как основа формирования и развития инновационной инфраструктуры / А.В. Крылова, Н.А. Замуруева // Вестник ОрелГИЭТ. – 2020. – № 2 (52). – С. 119-122.

29. Хандакова О.П. Формирование эффективной инновационной инфраструктуры на основе развития научно-инновационной деятельности в Республике Саха (Якутия) / О.П. Хандакова // Актуальные вопросы современной экономики. – 2020. – № 11. – С. 432-439.

30. Чепелюк Н.Я. Малые инновационные предприятия в системе институтов инфраструктуры российской экономики / Н.Я. Чепелюк // В сборнике: Социально-экономические проблемы развития малого и среднего бизнеса. Сборник научных трудов преподавателей экономического факультета. Курганский государственный университет. Курган, 2015. – С. 69-72.

31. Румянцева А.В. Подходы к оценке эффективности деятельности субъектов инновационной инфраструктуры / А.В. Румянцева., И.С. Егорова, М.В. Березюк // Инновационное развитие экономики. – 2017. – № 3 (39). – С. 37-45.

32. Каленская Н.В. Методология формирования элементов инновационной инфраструктуры как основа обеспечения ресурсосберегающих технологий инновационного предпринимательства

/ Н.В. Каленская // Вестник Казанского технологического университета. – 2013. – Т. 16. – № 18. – С. 333-335.

33. Буз О.В. Формирование инновационной инфраструктуры как фактора модернизации региональной инновационной среды / О.В. Буз, Н.Н. Гришанова // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2013. – № 10. – С. 41-59.

34. Трещевский Ю.И. Базовые стратегии развития инвестиционной деятельности в регионах ЦФО / Ю.И. Трещевский, В.М. Круглякова // Современная экономика: проблемы и решения. – 2012. – № 3 (27). – С. 27-38.

35. Трещевский Ю.И. Генезис и развитие концепций реактивного управления системами в условиях организационно-экономических инноваций / Ю.И. Трещевский, В.Н. Эйтингон, Д.Ю. Трещевский // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2014. – № 1. – С. 120-131.

36. Getmantsev K.V., Lanskaya D.V., Myasnikova T.A., Treshevsky Y.I. The Current Practice of the Strategic Planning in Russian Regions: Innovative Model of Strategic Planning “Galaxy 7 x 7 x 7” of the Leontief Centre-AV Group Consortium and Experience of Its Approbation in Krasnodar Krai. The Future of the Global Financial System: Downfall or Harmony: Part of the Lecture. Notes in Networks and Systems book series (LNNS). - Vol. 57. Springer Nature Switzerland AG 2019. Switzerland. 2018. P. 105-113.

37. Larisa Nikitina, Igor Risin, Yuriy Treshchevskiy, Alexandra Burdantseva. Opportunities for the development of innovative economy in Russian regions: expert assessments. X International Symposium. Engineering Management and Competitiveness (10; 2020 ; Zrenjanin) Proceedings [Elektronski izvor] / X International Symposium Engineering Management and Competitiveness (EMC 2020), 19-20th June 2020, Zrenjanin. - Zrenjanin : Technical Faculty "Mihajlo Pupin", 2020. P. 27-32.

38. Бянкин А.С. Модель и механизмы взаимодействия объектов инновационной инфраструктуры и территории опережающего социально-экономического развития / А.С. Бянкин, Г.И. Бурдакова // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. – 2019. – № 4 (24). – С. 31-40.

39. Галкин Д.Г. Роль инновационной инфраструктуры в развитии регионального АПК / Д.Г. Галкин // Вектор экономики. – 2019. – № 12 (42). – С. 80.

40. Дядич О.А. Понятие «инновационная инфраструктура» / О.А. Дядич // Colloquium-journal. – 2019. – № 26-8 (50). – С. 5-8.

41. Рудакова О.Ю. инновационная инфраструктура Южно-Сибирского макрорегиона в контексте межрегионального

взаимодействия: аналитический аспект / О.Ю. Рудакова // Управление современной организацией: опыт, проблемы и перспективы. – 2019. – № 10. – С. 9-22.

42. Парфенова Л.Б. рынок услуг по обеспечению кибербезопасности как элемент инновационной инфраструктуры национальной экономической системы / Л.Б. Парфенова, Д.С. Вахрушев, Н.И. Липовская // Инновационное развитие экономики. – 2019. – № 5-1 (53). – С. 54-59.

43. Соколов М.С. Трансформация понятия инновационная инфраструктура: предпосылки, реальность и перспективы / М.С. Соколов // Друкерровский вестник. – 2019. – № 5 (31). – С. 19-25.

44. Кирсанова А.В. Анализ параметров инновационной инфраструктуры трансфера технологий на примере России, США и Германии / А.В. Кирсанова // Инновации и инвестиции. – 2018. – № 2. – С. 232-237.

45. Затибян А.Т. Влияние технопарков на развитие инновационной инфраструктуры / А.Т. Затибян // Аллея науки. – 2019. – Т. 1. – № 10 (37). – С. 62-69.

46. Самков М.А. Инструменты управления взаимодействием инновационной инфраструктуры в регионе / // Инновации и инвестиции. – 2017. – № 7. – С. 17-21.

Раздел 13

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Тычинская И.А., к.э.н, доцент
ФГБОУ ВО «РАНХиГС» Среднерусский институт управления –
филиал, г. Орел
Тарновский В.В., к.э.н.
ФГБОУ ВО «РАНХиГС»

1. Формирование стратегии маркетинговой деятельности предприятия

Формирование маркетинговой стратегии предприятия направлено на развитие бизнеса, рост производства, выход на новые рынки с новыми товарами.

На рисунке 1 показана существующая система маркетинговых стратегий.



Рисунок 1 - Система маркетинговых стратегий предприятия

На рисунке 2 представлена схема классификаций стратегий маркетинга.



Рисунок 2 - Классификация стратегий маркетинга

Но в современном мире многие фирмы называют весь процесс маркетинга и продаж развитием бизнеса. Маркетинговая деятельность направлена на определение потребностей целевых клиентов и удовлетворение этих потребностей с помощью набора товаров и услуг по определённой цене, в определённом месте. В нем также рассматривается, как будет позиционироваться и продвигаться фирма. В итоге предполагается рост узнаваемости товара и фирмы и более сильный поток квалифицированных потенциальных клиентов и возможностей. Исторически развитие бизнеса было подмножеством маркетинговой функции, что подразумевает новые дистрибьюторские отношения и каналы. Сейчас это положение дополняется другими маркетинговыми функциями [1].

Стратегическое развитие бизнеса - это согласование процессов и процедур развития бизнеса со стратегическими бизнес - целями фирмы. Роль стратегического развития бизнеса заключается в поиске идеальных

клиентов для приоритетных услуг, при использовании обещаний бренда, которые реально выполнить.

Хорошая стратегия, хорошо реализованная, может обеспечить высокий уровень роста и прибыльности. Неправильная стратегия может помешать росту и предприятия.

Исследование эффективности формализованного маркетингового планирования показало, что маркетинговое планирование может внести значительный вклад в коммерческий успех.

Основные эффекты внутри организаций:

- систематическое выявление возникающих возможностей и угроз;
- готовность встретить изменения;
- спецификация устойчивого конкурентного преимущества;
- улучшение коммуникации между руководителями;
- уменьшение конфликтов между людьми и отделами;
- вовлечение всех уровней управления в планирование процесс;
- более правильное распределение ограниченных ресурсов;
- единообразии подхода во всей организации;
- более ориентированная на рынок ориентация всей организации

[1].

Однако, хотя он может принести много пользы, стратегические маркетинговые планы в основном озабочены конкурентным преимуществом. Чтобы быть реалистичным, план должен учитывать существующую конкурентную позицию, то, где организация хочет быть в будущем, ее возможности и конкурентную среду. Это означает, что специалист по планированию маркетинга должен научиться использовать различные доступные процессы и методы, которые помогают разобраться во внешних тенденциях и понять традиционные способы реагирования организации на них.

Это создает проблему относительно того, какие из инструментов наиболее актуальны и полезны, поскольку у каждого есть сильные и слабые стороны и никакая индивидуальная концепция или техника не может удовлетворительно описать и осветить всю картину. Таким образом, стратегическое маркетинговое планирование представляет собой полезный процесс, с помощью которого организация формулирует свои стратегии, при условии, что он адаптирован к организации и к ее среде.

Доказана прямая связь между организационным успехом и соответствующими маркетинговыми стратегиями. Ученые согласились, что качество стратегии должно быть независимо от таких переменных, как размер, сектор, рыночные условия [2].

Стратегии присущи следующие качества: определение однородного сегмента рынка; сегментные предложения; уникальность

стратегии; сильный рычаг и минимизация слабости; создание внутренней и внешней синергии; обеспечение тактического руководства; соответствие целям; соответствие рыночным тенденциям; соответствующее финансирование; четкая основа конкуренции.

Маркетинг - это процесс для: определения рынков; количественной оценки потребностей групп (сегментов) клиентов на этих рынках; определения ценностных предложений для удовлетворения этих потребностей; донесения этих ценностных предложений до всех тех, кто организует, ответственен за их доставку и получение; предоставления этих ценностных предложений в выбранные сегменты рынка; мониторинга фактически доставленной стоимости.

Чтобы этот процесс был эффективным организации должны быть ориентированы на потребителя или покупателя. Карта этого процесса представлена на рисунке 3.

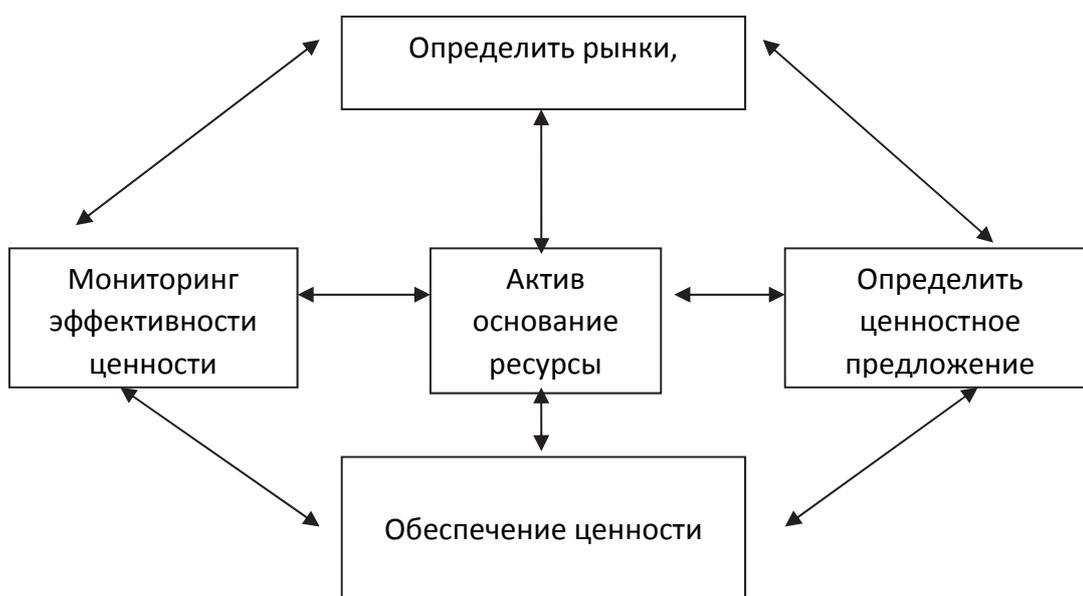


Рисунок 3 - Карта маркетингового процесса

Этот процесс явно цикличен, в этом мониторинге предоставленная ценность будет обновлять понимание ценности, которую требуют ее клиенты. Цикл преимущественно годовой, с маркетинговым планом. Изменения в течение года могут включать быстрые переходы от одного этапа к другому, чтобы реагировать на конкретные возможности или проблемы.

В то время как эффективный новый завод с большим запасом мощности может лежать в основе стратегии роста на конкретном рынке, работа завода на полную мощность заставит задуматься о том, стоит ли использовать для контроля спроса дальнейшие капитальные вложения. Помимо физических активов, выбор может быть под влиянием финансовых, человеческих ресурсов, бренда и информации, технологических активов, и это лишь некоторые из них.

Таким образом, можно видеть, что первые два блока относятся к процессам стратегического маркетингового планирования (другими словами, развивающийся рынок стратегии), в то время как третье и четвертое поля касаются фактической поставка на рынок того, что было запланировано, а затем измерение эффекта.

Вход в этот процесс обычно включает:

- Корпоративную миссию и цели, которые будут определять какие именно рынки представляют интерес;
- Внешние данные, такие как исследования рынка;
- Внутренние данные, вытекающие из текущих операций.

Кроме того, необходимо определить рынки, на которых работает организация или которые она хочет выйти, и как они делятся на сегменты клиентов со схожими потребностями.

На выбор рынков будут влиять корпоративные цели, а также база активов. Информация, собирающаяся о рынках такова: размер и рост рынка, с оценкой на будущее.

Карта по своей сути кросс-функциональна. «Доставить ценное предложение», затрагивает все аспекты организации, начиная с выпуска нового продукта, развитие через входящую логистику, производство и исходящую логистику, обслуживание клиентов.

Карта отражает передовой опыт, а не общепринятую практику. Многие аспекты карты явно не обрабатываются эффективно встроенными процессами даже в крупных компаниях.

Карта подвержена изменению. В качестве примера, менеджер по маркетингу в одной компании рассказала о своем раннем опыте работы с веб-сайтом, который позволял находить новых клиентов значительно более экономично чем их традиционные продавцы. Когда сайт был впервые запущен, потенциальные клиенты находили компанию в Интернете, решая какие продукты подходят на основе веб-сайта с отправкой запроса по электронной почте. Но в традиционной модели не сработал процесс продаж, так как компания определяла "потенциального клиента" продавцу, который позвонит и назначит встречу только через три недели. К этому времени клиент, вероятно, перешел бы к другому онлайн поставщику, который мог бы продать товар сегодня. Со временем компания осознала свою ошибку: многие новые веб-клиенты сами

инициировали диалог, и просто требовалось, чтобы компания ответила быстро и эффективно.

Поместив маркетинговое планирование в контекст маркетинга и другие корпоративные функции, теперь мы можем обратиться конкретно к процессу маркетингового планирования.

Большинство менеджеров соглашаются с необходимостью процедуры маркетингового планирования. Соответственно, им нужна система, которая поможет им думать структурированным образом. К сожалению, очень немногие компании имеют системы планирования, которые обладают этими характеристиками. Однако есть те, кто действительно следуют схеме ступеней, представленной на рисунке 4.



Рисунок 4 – Десять шагов процесса стратегического маркетингового планирования

На рисунке 4 показаны несколько этапов, которые необходимо пройти чтобы прийти к маркетинговому плану. Это иллюстрирует разницу между процессом планирования маркетинга и самого фактического плана, который является выводом из процесса.

Хотя исследования показали, что эти шаги маркетингового планирования универсально применимы, степень, в которой каждый из отдельных шагов необходим в формализации схемы во многом зависит от размеров и характера компании. Например, недиверсифицированная компания обычно использует менее формализованные процедуры, поскольку высшее руководство, как правило, имеет больше функциональных знаний и опыта, чем у подчиненных, и потому отсутствие разнообразия операций позволяет осуществлять прямой контроль над большинством ключевых факторов успеха. Таким образом, обзоры ситуации, установка маркетинговых целей и т. д. не всегда четко изложены в письменной форме, хотя эти шаги нужно пройти.

Напротив, в многоотраслевой компании руководству обычно требуется больше функциональных знаний и опыта, чтобы обеспечить последовательно дисциплину для тех, кто должен принимать решения по всей организации.

В любом случае, сейчас имеется значительный объем доказательств того, что формализованные процедуры планирования обычно приводят к большей прибыльности и стабильности в долгосрочной перспективе, а также помогают снизить трение и эксплуатационные трудности внутри организаций.

Маркетинговое планирование терпит неудачу, как правило, потому, что компании уделяют слишком много внимания самим процедурам и итоговым прогнозам, а не получению информации, полезной для руководства.

Рассмотрим процесс маркетингового планирования более подробно, начиная с заявления о миссии.

Шаг 1 Заявление о миссии.

На рисунке 4 показано, что стратегический маркетинговый план должен начинаться с заявления о миссии или цели. Это, пожалуй, самый сложный аспект маркетингового планирования для менеджеров, потому что это в значительной степени философский и качественный вопрос. Многие организации обнаруживают свои разные отделы, а иногда и разные группы в одном отделе, тянущие друг друга в разные стороны, часто с плачевными результатами, просто потому, что организация не определила границы бизнеса и то, как она хочет вести бизнес.

Шаг 2 Постановка корпоративных целей.

Корпоративные цели обычно содержат как минимум следующие элементы: корпоративный план, содержащий прогнозируемые отчеты о прибылях и убытках и балансы. Он обеспечит более долгосрочную стабильность компании, чем планы, основанные на интуитивно понятых процессах и содержащие прогнозы, которые, как правило, немного больше, чем экстраполяция предыдущих тенденций.

Шаг 3 Маркетинговый аудит.

Любой план будет настолько хорош, насколько хороша информация, на которой он основан, а маркетинговый аудит - это средство, с помощью которого организована информация для планирования. Маркетинговый аудит - это систематическая оценка всех внешних и внутренних факторов, которые повлияли на коммерческие результаты компании в течение определенного периода.

Учитывая растущую турбулентность деловой среды и сокращение жизненного цикла продукта, необходимость которого никто не отрицает, необходимо останавливаться хотя бы раз в год на определенном этапе цикла планирования, чтобы попробовать сформировать аргументированное представление о том, как все многочисленные внешние и внутренние факторы повлияли на производительность, желаемый уровень рентабельности, границы бизнеса:

- Какие товары будут продаваться на какие рынки (маркетинг)?
- Какие объекты будут развиваться (операции, НИОКР, информационные системы, распространение и т. д.)?
- Размер и характер рабочей силы (персонала)?
- Финансирование (финансы)?
- Другие корпоративные цели, такие как социальная ответственность, корпоративный имидж, имидж фондового рынка, имидж работодателя и т. д.?

Многие ошибочно полагают, что маркетинговый аудит должен стать какой-то последней попыткой определения маркетинговых проблем компании. Его в лучшем случае, время от времени, делает независимый орган, чтобы гарантировать, что компания на правильном пути. Однако, многие очень успешные компании с использованием обычных информационных и контрольных процедур и маркетинговых исследований в течение года начинают цикл планирования с формального процесса аудита всего, что оказывает влияние на маркетинговую деятельность. Конечно, у многих ведущих компаний, ежегодный самоаудит - это проверенный временем инструмент.

Некоторые компании потребляют ценные ресурсы, проводя аудит, который даёт очень мало результатов. Аудит - это просто база данных, и поэтому встаёт задача превратить его в разведку, то есть в информацию, необходимую для принятия решений.

Шаг 4 Обзор рынка.

Этот шаг, который занимает видное место в реальном стратегическом маркетинговом плане, где следует четко изложить:

- что такое рынок?
- как это работает?
- каковы ключевые моменты принятия решений?
- что такое сегменты?

Определение рынка имеет фундаментальное значение для успеха и должно быть сделано с точки зрения нужды и потребности, а не в терминах продукта / услуги. Таким образом, Гестетнер проиграл определив свои рынки как «дубликаторы», IBM почти потерпела неудачу, определив рынок как «основные фреймы». Соответственно, пенсия - это не рынок, так как многие другие продукты могут удовлетворить те же или аналогичные потребности.

Шаг 5 SWOT-анализ.

Остается только один вопрос: что происходит с результатами аудита? Некоторые компании потребляют ценные ресурсы на проведение аудита, который приносит очень мало практических результатов.

Ведь всегда существует опасность, что на этапе аудита недостаточное внимание уделяется необходимости сосредоточиться на анализе, который определяет, какие тенденции и события действительно повлияют на компанию.

Хотя контрольный список демонстрирует полноту логики и анализа, люди, проводящие аудит, должны дисциплинировать себя, чтобы исключить из своих аудитов всю информацию, которая не является центральной для маркетинговых проблем компании.

Таким образом, включение отчетов об исследованиях или чрезмерно подробные истории продаж по продуктам, которые не приводят к логическим действиям, какими бы они ни были, служат только для того, чтобы лишить аудит фокуса и уменьшить его актуальность.

Поскольку цель аудита - указать, какими именно должны быть маркетинговые цели и стратегии компании, необходимо найти какой-то формат для организации основных результатов аудита.

Один из полезных способов сделать это - провести ряд SWOT-анализов. SWOT-анализ представляет собой краткое изложение аудита под заголовками, внутренние сильные и слабые стороны как они связаны с внешними возможностями и угрозами.

SWOT-анализ должен проводиться для каждого сегмента, который считается важным в будущем компании. Эти SWOT-анализы должны, если возможно, содержать всего несколько абзацев комментария с упором только на ключевые факторы.

Они должны подчеркивать сильные стороны и слабые стороны по отношению к конкурентам и ключевые внешние возможности и угрозы. Следует включить краткое изложение причин хорошей или плохой работы.

Они должны быть интересными для чтения, содержать краткие заявления, включать только релевантные и важные данные, уделяя больше внимания творческому анализу.

Шаг 6 Допущения.

Вернемся к составлению маркетингового плана. Если вы еще раз обратитесь к процессу маркетингового планирования и завершите наш маркетинговый аудит и SWOT-анализ, теперь нужно описать предположения или альтернативные варианты развития бизнеса.

Есть определенные ключевые факторы успеха во всех компаниях, о которых необходимо сделать допущения, прежде чем можно будет продолжить процесс планирования.

На самом деле это вопрос стандартизации среды планирования. Например, было бы бесполезно получать планы от двух менеджеров по продукту, один из них считал, что рынок вырастет на 10 процентов, в то время как другой полагал, что рынок упадет на 10 процентов.

Примеры предположений могут быть такими

«Что касается промышленного климата компании, предполагается, что:

- Избыточные производственные мощности увеличатся со 105 процентов до 115 процентов по мере ввода в эксплуатацию новых промышленных предприятий;

- Ценовая конкуренция приведет к снижению уровня цен на 10%.

Шаг 7 Маркетинговые цели и стратегии.

Следующим шагом в маркетинговом планировании является написание маркетинговых стратегий.

Целью является то, что вы хотите достичь. Стратегия - как вы планируете достичь вашей цели.

Таким образом, на всех уровнях маркетинга могут быть цели и стратегии. Например, рекламные цели и стратегии, а также цели и стратегии ценообразования.

Цели маркетинга состоят в том, что касается только продуктов и рынков. Здравый смысл подтвердит, что, только продавая что-то кому-то финансовые цели компании могут быть достигнуты, и реклама, ценообразование, уровни обслуживания и т. д. - это средства (или стратегии), с помощью которых мы можем преуспеть в этом.

Таким образом, ценообразование, цели продвижения продаж, рекламные цели и тому подобное не следует путать с целями маркетинга.

Маркетинговые цели сводятся к одному или нескольким из следующего:

- Существующие продукты для существующих рынков?
- Новые продукты для существующих рынков?
- Существующие продукты для новых рынков?
- Новые продукты для новых рынков?

Они должны быть способны к измерениям, иначе они не являются объективными.

Применение терминов, таких как «максимизировать», «минимизировать», «проникнуть», «увеличить» и т. д. к цели приемлемы только в том случае, если к ним можно приложить количественные измерения.

Измерение должно производиться с точки зрения некоторых или всех следующих показателей: объем продаж; доля рынка; прибыль; процент проникновения торговых точек (например, чтобы 30% всех торговых точек поставляли нашу продукцию 3 года).

Маркетинговые стратегии - это средство, с помощью которого маркетинговые цели будут достигнуты и обычно связаны с четырьмя P, а именно:

- Товар (Общие правила удаления, модификации, добавления продуктов, дизайн, брендинг, позиционирование, упаковка и др.;
- Цена (Общая ценовая политика, которой должны придерживаться товарные группы на рынке сегменты);
- Место (Общие политики для каналов и уровней обслуживания клиентов);
- Продвижение (Общие правила общения с клиентами в рамках соответствующие заголовки, такие как реклама, продавцы, стимулирование сбыта, связи с общественностью, выставки, прямая почтовая рассылка и т.д.).

Шаг 8 Оценка ожидаемых результатов и определение альтернативных планов и Миксы.

После выполнения этой важной задачи планирования необходимо использовать суждения, аналогичный опыт, полевые испытания и т. д., чтобы проверить осуществимость целей и стратегии с точки зрения доли рынка, затрат, прибыли и т. д.

Также на этом этапе при необходимости обычно рассматриваются альтернативные планы и миксы.

Шаг 9 Бюджет.

В стратегическом маркетинговом плане эти стратегии обычно рассчитаны приблизительно и, если это нецелесообразно,

альтернативные стратегии будут предложены и рассчитаны до тех пор, пока не будет найдено удовлетворительное решение. Тогда это станет бюджетом.

Шаг 10 Подробная программа внедрения на первый год.

В годичном тактическом плане общие маркетинговые стратегии будут превращены в конкретные подцели, каждая из которых подкреплена более подробными заявлениями о стратегии и тактике.

Компания, с функциональной организацией, может иметь план рекламы, план продвижения продаж, тарифный план и так далее.

У компании с товарной организацией может быть продуктовый план с дополнительными маркетинговыми расходами.

Компания с рыночной или географической организацией управления может иметь рыночный план с целями, стратегиями и тактиками для четырех Р по мере необходимости.

Точно так же компания с несколькими крупными клиентами может иметь планы клиентов.

Маркетинговая стратегия представляет собой план действий посредством которых осуществляется достижение двух целей:

- позиционировать бизнес;
- продвигать свои товары и услуги.

Принципы маркетинга – это идеи, которые используют для успешной маркетинговой стратегии продвижения своей продукции.

Отдельные предприятия следуют стратегии 4Р, другие, применяют стратегии 7Р (рисунок 5).

Выбор инструментов маркетинга зависит от проводимой на предприятии маркетинговой политики, маркетинговая политика - это константа, которая направляет процесс планирования и обеспечивает соответствие каждой отдельной стратегии этическим целям бизнеса.

Эффективная маркетинговая политика способна укрепить позиции на рынке, сформировать положительный образ у потребителей и выгодно выделить среди конкурентов, что и характеризует конкурентоспособность предприятия на рынке товаров и услуг [3].

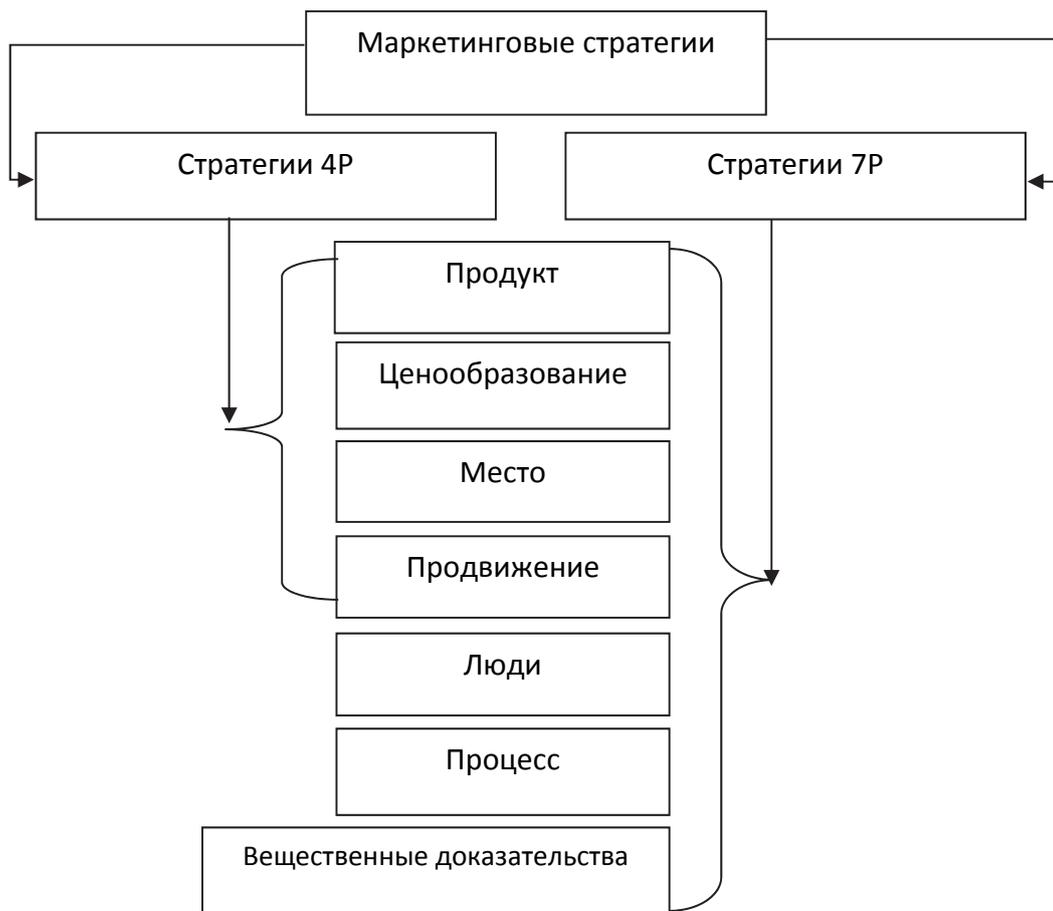


Рисунок 5 – Стратегии маркетинга, используемые в управлении предприятиями

Маркетинговый процесс, включающий концентрацию, выравнивание и рассредоточение продукции, осуществляется путем реализации определенных функций, что помогает производителю доставлять свою продукцию от места ее изготовления до потребителя, т.е. - это специализированная деятельность по продвижению продукции (таблица 1).

При правильном подходе маркетинг позволяет завоевать доверие заказчиков и их лояльность, оптимизация бизнес-процессов обеспечит взаимопонимание и качественную коммуникацию с целевой аудиторией, что способствует сокращению сбытовых затрат и наращиванию прибыли [3].

Таблица 1 – Функции маркетинга, реализуемые в процессе реализации политики распределения продукции

| Функции | Сущность рассматриваемой категории |
|--|---|
| Поиск лучших каналов распространения | Решение о том, каким образом будет происходить реализация продукции. |
| Финансирование предприятия | Поиск инвестиций для производства продукции и ее рекламы. |
| Анализ рынка | Сбор и обработка данных о потенциальных покупателях. |
| Установка цен | Слишком высокая цена, можете оттолкнуть клиентов, слишком низкая опосредует вероятность риска лишения прибыли. |
| Рекламные каналы | По мере изменения рынка необходимо адаптировать рекламные сообщения к социальным сетям, придерживаться более традиционных торговых точек или использовать сочетание старого и нового. |
| Соответствие продуктов потребностям клиентов | Продажи могут происходить только после того, как были определены потребности клиентской базы, и только в этом случае предлагаются нужные продукты по правильной цене и в нужные сроки |

Реализация функций по распределению продукции сопряжена с решением задач, стоящих перед маркетингом для повышения эффективности реализации намеченных стратегических целей развития бизнеса (рисунок 6).



Рисунок 6 – Задачи маркетинга по разработке стратегии развития производственного предприятия

В качестве примера рассмотрим развитие российской швейной и текстильной промышленности, которая находится на этапе роста. Агентство маркетинговых исследований Fashion Consulting Group ожидает увеличения продаж на 5% до 2,41 миллиарда рублей в 2021 году по сравнению с предыдущим годом. С наступлением кризисной девальвации рубля импорт становится дороже, а отечественное производство становится прибыльным. Удельные затраты на рабочую силу в российской швейной и текстильной промышленности теперь стали более конкурентоспособными по сравнению с китайскими. Это создаёт возможности продаж для производителей автоматизированного производственного оборудования и швейных машин. Иностранные производители одежды переносят производство в Россию.

Таблица 2 - Реализующиеся проекты по производству текстильной и швейной продукции в России

| Название проекта | Инвестиции (млн. евро) | Город /регион | Завершение | Компания |
|---|------------------------|--------------------|----------------|---|
| Строительство центра высоких технологий | 312,5 (1 фаза) | Ростов | 2019 (1. Этап) | Gloria Jeans, http://www.gloria-jeans.ru |
| Строительство новых мощностей по производству текстиля. | 17,9 | Иваново | 2020 г. | Faberlic, http://www.faberlic.ru |
| Строительство текстильной фабрики для сегмента NoReCa | 17,1 | Ростов | 2019г. | Рапира, ooorapira.ru |
| Строительство новых мощностей по производству высокотехнологичных тканей. | 8,5 | Пермь | 2018 г. | Tschajkowski Textile, http://www.textile.ru |
| Строительство производств махровых изделий | 7,8 | Гебиет Калининград | 2020г. | Рапира, ooorapira.ru |
| Строительство завода по производству технического текстиля. | 5,9 | Псков | 2018 г. | Стримтекс, http://www.strimteks.ru |
| Строительство объектов для медицинских материалов | 5,7 | Иваново | 2020 г. | Навтекс, http://navteks.narod.ru |
| Строительство объектов по производству спецодежды. | 4,6 | Пермь | 2019г. | Tschajkowski Textile, http://www.textile.ru |
| Оборудование для производства льняной пряжи | 1,7 | Ржев, Тверь | 2019г. | Ршевская фабрика, http://izol |

Первые компании уже рассматривают возможность производства в России, например, компания Modny Continent, известная свои брендом In-City, в настоящее время производящая свою продукцию в Китае. Другие известные российские лейблы, такие как Sportmaster и Acoola, а также зарубежные модные бренды, такие как Zara, Nike, Finnflare, Uniqlo и Decathlon, запускают собственное производство в России. Некоторые российские компании шьют под иностранными брендами и скрывают своё происхождение.

Ассортимент производимой текстильной продукции в России представлен в таблице 3

Таблица 3 - Текстильное и швейное производство в России в период за 2017-2019гг.

| Описание товаров | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. | Изменение 2019/2018 *) (в%) |
|---|---------|---------|---------|-----------------------------|
| Хлопковое волокно (млн тюков) | 106,0 | 111,0 | 129,0 | 8,9 |
| Химическое волокно (1.000 т) | 128,0 | 136,0 | 152,0 | 10,3 |
| Синтетическое волокно (1.000 т) | 20,3 | 15,1 | 21,2 | -12,0 |
| Ткани (млн кв. М) | 3 907,0 | 4542 | 5 409 | 11,8 |
| .Хлопок | 1,187,0 | 1,176,0 | 1,162,0 | 0,4 |
| Натуральный шелк (1.000 кв.м). | 192,0 | 253,0 | 157,0 | 8,9 |
| Шерсть (1.000 кв. М) | 11,5 | 9,3 | 10,5 | 18,7 |
| .Белье | 31,4 | 25,9 | 25,5 | 10,7 |
| Синтетическое волокно | 204,0 | 237,0 | 282,0 | 22,9 |
| Нетканые материалы (кроме ватных). | 2 461,0 | 3 084,0 | 3 904,0 | 15,4 |
| Постельное белье (мио комплекты) | 64,4 | 59,8 | 58,6 | 0,9 |
| Ковры (млн кв. М) | 17,1 | 22,6 | 22,4 | -14,8 |
| Трикотаж (1.000 т) | 7,6 | 14,2 | 23,4 | 25,5 |
| Чулки и носки (мио. Пара) | 207,0 | 199,0 | 213,0 | -7,6 |
| Пальто (1.000 шт.) | 1 239,0 | 989,0 | 1,200,0 | -8,8 |
| Костюмы мужские (млн. Шт.) | 5,4 | 4,7 | 4,0 | -4,0 |
| Рабочая одежда и униформа для мужчин (млн. шт.) | 22,8 | 20,7 | 22,0 | 28,9 |

Ещё один шаг вперёд - Adventum Technologies. Принадлежащая группе компаний Textime компания в марте 2017 года открыла новый завод по производству спецодежды в районе Тулы за 650 млн. рублей. В

Рославле Смоленской области компания Roztech устанавливает завод по производству нижнего белья DikaJa Orchideja за 100 миллионов рублей.

Девальвация рубля приносит пользу трудоёмкой текстильной промышленности. Многие Российские модные бренды, заказанные иностранные швейные компании, пытаются перенаправить их в Россию.

К строительству новых поселений готовы фабрики текстильных кластеров Ивановской, Ленинградской, Тульской, Тверской, Владимирской, Пермской и Вологодской областей. Близость к производителям полимеров в Татарстане должна обеспечить поставки химических волокон для производства спецодежды и униформы.

2 Маркетинговая программа повышения лояльности потребителей к продукции предприятия

Уровень пользования товаром подразумевает такие характеристики, как периодичность, частота и объемы покупок. Часто 20–30% клиентов обеспечивают 70–80% продаж. Крупные, или ключевые, пользователи заслуживают создания для них специальных условий. По уровню лояльности к марке потребители повторно закупаемых товаров могут быть разделены на: безусловно лояльных, умеренно лояльных и нелояльных. Могут быть предприняты действия по продвижению товаров с целью поддержания лояльности. Обеспечить лояльность клиентов к фирме – это одна из основных задач маркетинга взаимоотношений. При изучении чувствительности потребителей к факторам маркетинга данные факторы удобно рассматривать в разрезе комплекса маркетинга: товар, цена, распределение и продвижение [4].

В настоящее время повышается значимость воздействия экологического фактора на потребление, в том числе и на потребление одежды. Это становится настолько важным, что данную характеристику необходимо учитывать при разработке стратегии маркетинговой деятельности предприятия.

Суть осознанного потребления заключается в том, чтобы минимизировать вред, который производство и сам человек наносят природе. Наиболее часто это касается одежды: её производство — одно из самых вредоносных. По прогнозам World Data Lab, к 2020 году доходы поколения миллениалов выйдут на первое место в мире. Казалось бы, что в соответствии с ростом доходов потребительские расходы будут расти, но поколение миллениалов — носители другой культуры: они стремятся покупать товары и услуги, которые легко и удобно использовать.

Помимо разнообразных этических требований понятие «осознанное потребление» включает также стремление к минимизации

потребления в целом. Современные ответственные покупатели стараются в первую очередь избегать лишних покупок, активнее брать в аренду, ремонтировать старые вещи или покупать их на вторичном рынке, а если покупка необходима, то делать выбор в пользу товара более этичного производителя.

Осознанное потребление – один из десяти самых значимых мировых потребительских трендов 2019 года, по оценке международной маркетинговой компании «Евромонитор» (Euromonitor). Осознанные потребители стремятся не только отказаться от мяса, но и предпочитают выбирать одежду без кожи и меха и косметические продукты без ингредиентов животного происхождения. По данным «Евромонитора», около трети потребителей обращают внимание на знак «Свободный выпас» на продуктах питания и около 20% склонны остановить свой выбор на косметических продуктах, отмеченных знаками «Не тестировалось на животных», «Без жестокости» или «100% веганское». В целом, «Евромонитор» оценивает тренд осознанного потребления как устойчивый, который в будущем будет только расширяться, поэтому инвестиции в улучшение условий содержания животных и производство заменителей продуктов животного происхождения считают перспективными.

В прошлом году известный производитель одежды Burberry анонсировал, что перестанет использовать мех животных в своих коллекциях одежды, – также после многолетней кампании защитников животных.

Проанализируем каким образом культурные аспекты потребления влияют на предпочтения российских потребителей при покупке одежды.

Российские потребители всё более становятся осведомлёнными о воздействии производства текстильных товаров на окружающую среду, особенно относительно процессов окрашивания и отделки, однако потребители не располагают достаточными знаниями относительно использования энергии при производстве натуральных и синтетических волокон. Потребители располагают гораздо большей информацией о воздействии синтетических тканей и одежды на людей, чем на окружающую среду. Это подтверждается тем, что у потребителей нет подробных знаний об экологических эффектах потребления разных волокон для выбора более экологического варианта. В этом контексте установлено, что потребитель больше заботится о методах производства, т. е. например, по вопросу жестокого обращения с животными в процессе производства прямых последствий, чем, например, о рабочей среде в швейной промышленности и её возможных неэтичных проявлениях, например, детский труд. Кроме того, лечение животных имеет большее значение для потребителей, чем вред, наносимый

окружающей среде через неэтичные действия, связанные с вырубкой тропических лесов и условиями труда рабочих.

Кроме того, жесткая конкуренция на рынке и процессы монополизации на рынке ставят перед предпринимателями новые задачи по удержанию потенциальных потребителей производимой продукции, решение которых позволит укрепить конкурентоспособность, и одним из способов повышения продаж, на основе формирования доверия клиентов т.е. уровня доверия покупателей к компании и ее продукции, являются программы лояльности.

Чтобы быть успешными, предприятия должны своевременно реагировать на меняющиеся потребности клиента и в то же время предлагать доступные цены.

Следовательно, в подходе швейных фабрик к цепочке поставок преобладают производство «точно в срок» и «быстрая мода». В свете текущих потребительских тенденций товары можно выводить на рынок в рекордные сроки и продавать по низким ценам – и все благодаря оптимизации цепочек поставок, которые становятся более гибкими и позволяют работать с большими объемами. В 80-ые гг. впервые появилось понятие «быстрой моды» и соответствующая бизнес-модель. Через 5-10 лет на рынок «быстрой моды» пришли дискаунтеры: придерживаясь еще более агрессивной ценовой политики, они начали существенно влиять на ожидания потребителей, предлагая товары на 50% дешевле, чем традиционные розничные компании. Данное обстоятельство поощряет партнёрство с дешёвыми поставщиками в развивающихся странах с менее строгими социальными и экологическими правилами.

В проведённом в 2011 году исследовании [4] приняло участие 25 тысяч потребителей из 51 страны Азии, тихоокеанского региона, Северной Америки, Африки, Латинской Америки и ближнего Востока. Было обнаружено, что 83% потребителей отмечают, что им важно знать, что компании вводят меры, чтобы сделать свою продукцию более экологически чистой и 22% потребителей готовы платить больше за экологически чистые продукты или услуги.

Как показывают исследования, даже в период экономического кризиса 2007-2008 гг. несмотря на спад, люди не забывают об экологических проблемах и более 90% готовы платить больше за «зелёные» продукты или услуги. Оценка потребителями широкого социального благополучия по сравнению с их личным удовольствием появилась в 70-е годы.

С этого времени сознание потребителей увеличилось чрезвычайно. Люди проявляют всё больший интерес к этическим и прикладным социальным и экологическим стандартам компаний, у

которых они покупают продукцию. Сознательное потребление можно определить как «...движение людей, которые ищут способы принимать положительные решения о том, что покупать и искать выход из негативного влияния консюмеризма на наш мир».

В 2017 году Институт исследований развивающихся рынков Бизнес-школы Сколково и Центр устойчивого развития бизнеса провели большое исследование об ответственном потреблении в России.

В России сегодня есть ряд предпосылок для развития ответственного потребления и спроса на ответственные товары и сервисы.

Потенциальный спрос обусловлен высоким уровнем образования, большой долей населения, проживающего в городах (именно в городах, как правило, наблюдается более высокая концентрация ответственных потребителей), а также относительно высоким средним уровнем доходов (в сравнении с другими развивающимися странами).

Но самое главное, судя по опросам, российский потребитель готов платить больше за этичные и натуральные товары. Например, опрос Nielsen Media Research в 2015 году показал, что 61% всех российских потребителей готовы больше платить за продукцию компаний, соблюдающих принципы экологической и социальной ответственности. Годом ранее такую готовность показали лишь 38% респондентов [4].

Программа лояльности представляет собой форму поощрения покупателей путём вознаграждения, она помогает удерживать клиентов и мотивирует их к совершению повторных покупок.

Эффективная программа лояльности направлена на глубокое и персональное знание клиентов, что дает возможность сделать правильное предложение в правильное время с правильной ценой и по правильному каналу.

Именно ответственный директ-маркетинг и есть тот механизм, с помощью которого можно обеспечить контроль над системой взаимоотношений с клиентами всего предприятия.

Задача маркетинга заключается не только в том, чтобы продать продукцию, но и в большей мере в том, чтобы заинтересовать клиента в постоянной и эффективной реализации своей продукции.

Как отмечает российский экологический сертифициатор товаров Санкт-Петербургский Экологический союз, в России, как и в других странах, есть тренд на ответственное потребление. Экосоюз ссылается на данные Международного института маркетинговых и социальных исследований (GFK RUS) [4].

Учитывая тот факт, что при расчете с покупателями (в основном в сегменте B2B) в Обществе применяется 100% предоплата либо отсрочка на 30-50 дней, важным моментом в продвижении продукции может быть

применение инструментов сервисного обслуживания при покупке, в частности предоставление скидки на продукцию.

3 Развитие маркетинговых альянсов между предприятиями

Сотрудничество между компаниями, в том числе между производителями и розничными торговцами, может включать различные процессы в цепочке создания стоимости, включая маркетинг. Сотрудничество в области маркетинга может принимать форму альянсов (маркетинговых альянсов). Маркетинговые альянсы, как один из видов сотрудничества между производителями и розничными торговцами в форме альянсов, могут принимать форму сотрудничества. Сотрудничество розничного продавца с производителем означает, что стороны поддерживают отношения только сотрудничества, и что между ними нет конкуренции, и что эти отношения характеризуются высокой частотой, высоким уровнем доверия и значительной силой формальных или неформальных отношений.

Концепция симбиотического маркетинга, означает «союз ресурсов или программ двух или более независимых организаций с целью увеличения рыночного потенциала каждой из них». Неотъемлемой чертой такого альянса является синергетический эффект и взаимная выгода для партнеров.

Концепция кросс-маркетинга как синоним кооперативного маркетинга касается брендов и маркетингового сотрудничества и определяются как различные формы сотрудничества в маркетинге между двумя или более партнерами, которые объединяют ресурсы и компетенции таким образом, чтобы инструменты маркетингового микса могли использоваться более эффективно, чем если бы вы действовали в одиночку.

Термин совместные маркетинговые союзы, понимаются как форма партнерского сотрудничества, заключающаяся во взаимном признании и понимании того, что успех одной компании частично зависит от другой компании, что особенно важно, когда партнеры предлагают покупателям дополнительные продукты. Развитие маркетинговых альянсов, направлено на совместное формирование продуктов и их маркировку с общими брендами партнеров по альянсу.

Ф. Котлер [3], выделяет четыре категории маркетинговых альянсов, то есть формирование продукта, продвижение, логистика и сотрудничество в ценообразовании. Аналогичный метод классификации предлагает Гуткнехт, выделяя маркетинговые союзы, ориентированные на продукт, цену, маркетинговые коммуникации и распространение, а также те, которые связаны со всей системой.

Особым видом маркетинговых альянсов являются так называемые альянсы брендов, которые также включают в себя так называемый кобрендинг. Также формируются вертикальные маркетинговые альянсы, которые создаются, предприятиями, расположенными на разных уровнях системы распределения, включая производственные и торговые компании. Производители решают заключать маркетинговые союзы с теми деловыми партнерами, которые из-за объема совершаемых покупок имеют для них особое значение, и их сотрудничество выходит за рамки стандартного включения посредников в систему распределения, созданную производителями, и означает более широкое сотрудничество и согласование о своих целях для обоих партнеров. Цели альянса производителя с дистрибьюторами, могут быть следующими: улучшение качества деловых отношений партнеров (например, повышение уровня доверия и снижение риска конфликтов), снижение затрат и повышение эффективности сотрудничества. Маркетинговые альянсы между производителями и розничными торговцами могут касаться сотрудничества в области различных маркетинговых мероприятий, но внимание в первую очередь сосредоточено на альянсах в области рекламной деятельности, включая сотрудничество в дизайне магазинов, обучение торгового персонала, демонстрацию продукции в точках продаж, продвижение в точках продаж.

При этом, недостаточно развивается сотрудничество в рамках программ лояльности. Отмечается, что особым вариантом маркетинговых союзов ритейлеров с производителями являются союзы брендов производителя и ритейлера, которые могут касаться, в частности, совместного вывода на рынок продукта с комбинированной маркой состоящей из бренда розничного продавца и бренда производителя (кобрендинг), а также так называемого редиентного кобрендинга, и сотрудничества в области совместных рекламных кампаний брендов розничного продавца и производителя или в рамках программ лояльности. Характеризуя маркетинговые союзы между производителями и ритейлерами, также стоит обращать внимание на их влияние на структуру рынка этих предприятий. Обычно это олигополистический рынок, но союзы, особенно стратегические союзы, могут повлиять на изменение структуры конкурентных сил на рынке в соответствии с концепцией пяти рыночных сил М. Портера.

В качестве примера рассмотрим результаты проведенного углубленного интервью с руководителями шести розничных компаний и шести производителей, работающих в Орловской области и имеющих в своем ассортименте товары длительного пользования. Благодаря этому методу был получен исчерпывающий набор данных на тему мнений менеджеров по маркетинговым союзам между

производителями товаров длительного пользования и розничными торговцами, в рамках этого сотрудничества, а также мотивы и долговечность этих союзов.

Сознательный отбор розничных торговцев из выборки был использован для обеспечения различных точек зрения опрошенных розничных торговцев и опрошенных производителей с точки зрения размера предприятий и категорий продаваемых потребительских товаров длительного пользования. Интервью проводились с менеджерами, отвечающими за эти отношения. Исследователи обеспечили анонимность менеджеров, участвовавших в интервью, и названий компаний. Характеристики опрошенных розничных торговцев и производителей представлены в таблице 20.

Как видно, ассортимент потребительских товаров длительного пользования, производимых опрошенными производителями и предлагаемых в анализируемых розничных сетях, сильно диверсифицирован. Опрошенные производственные и розничные компании также различаются по численности сотрудников. Это не только крупные компании с 250 и более сотрудников, но и малые и средние.

Опрошенные розничные торговцы и производители участвуют в маркетинговых альянсах по различным мотивам. Маркетинговые союзы с производителями включают, например, разработку ценовых стратегий (включая рекламные цены), совместные рекламные мероприятия, проводимые в основном в точках продаж, «рекламную линию» (продвигаемые товары), что связано с более выгодной покупной ценой для компании.

Они касаются, среди прочего, рекламной деятельности, в том числе проведение совместных акций в точках продаж, например, с использованием ценовых скидок (в основном, в случае сотрудничества с крупнейшими брендами более слабых брендов), а также совместные рекламные кампании, продвижение в общественных местах (так называемые мероприятия), конкурсы в социальных сетях и спонсорские статьи в газетных магазинах (сотрудничество с производителями сильных брендов). Маркетинговые союзы с избранными производителями-производителями сильных брендов также применяются к управлению ассортиментной политикой в магазинах розничной торговли в сотрудничестве с ними. Как отмечает розничный торговец 3, иногда также вступает в маркетинговые союзы с производителями в отношении поставки эксклюзивных товаров. Розничный торговец 4, как одно из наиболее важных проявлений маркетинговых союзов с производителями, также указывает, что некоторые производители предоставляют товары исключительно для

этой сети. Маркетинговые союзы с определенными производителями они также касаются совместно финансируемой рекламной деятельности (рекламные ролики, информационные бюллетени, рекламные акции в точках продаж) и организации пространства магазина (например, демонстрационные панели). Розничный торговец 6 также сотрудничает с поставщиками в области маркетинговых исследований, в основном путем обмена информацией о рыночных тенденциях. Также осуществляется обмен информацией о текущих продажах и запасах. В свою очередь, единственная область маркетинговых альянсов, заявленная розничным продавцом 5, - это рекламная деятельность, включающая создание специальных веб-сайтов и проведение аукционов в сотрудничестве с известными производителями и только в области рекламной деятельности в точках продаж.

Производитель 1 вступает в маркетинговые союзы с некоторыми розничными торговцами исключительно на основе производства определенных товарных групп. Производитель 1 указывает, что их маркетинговые союзы с розничными торговцами также применимы к рекламной деятельности, включая стимулирование сбыта: мы проводим рекламные кампании по сниженной цене, но розничный торговец сам решает, насколько он оставляет цену. Рекламные кампании финансируются розничными продавцами, но если мы хотим быть в газете, мы должны платить.

Маркетинговые альянсы производителя с ведущими розничными торговцами также включают сотрудничество в подготовке рекламных материалов, в том числе рекламных информационных бюллетеней. Производитель 2 также имеет так называемый магазин в магазине в одной из специализированных торговых сетей. С некоторыми розничными торговцами Производитель 2 вступает в маркетинговый альянс по инициативе или инициативе розничной сети для предоставления ограниченного по времени эксклюзивного права на продажу продуктов в розничных сетевых магазинах в течение определенного периода времени.

Более того, по словам менеджеров компании, производитель уделяет большое внимание созданию имиджа бренда и поэтому сотрудничает с ритейлерами в области совместной рекламной деятельности.

Таблица 4 - Общая характеристика опрошенных посредников и производителей, в ассортименте которых есть товары длительного пользования.

| № п/п | Организационная форма предприятия | Ассортимент продукции производимой (продаваемой) предприятием | Размер предприятия (по количеству сотрудников) | Происхождение капитала |
|------------------------------|--|---|--|------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Розничные предприятия | | | | |
| 1 | Общество с ограниченной ответственностью | Товары для рукоделия и садоводства, строительства, ремонта и предметы интерьера | большой | Российский |
| 2 | Общество с ограниченной ответственностью | Игрушки, одежда аксессуары для детей | большой | Российский |
| 3 | Общество с ограниченной ответственностью | Компьютерная техника, аксессуары оборудование и бытовая техника | большой | Российский |
| 4 | Общество с ограниченной ответственностью | Женская и мужская одежда | большой | Российский |
| 5 | Общество с ограниченной ответственностью | Книги, канцелярские товары | большой | Российский |
| 6 | Общество с ограниченной ответственностью | Оправы для очков | большой | Российский |
| Производители | | | | |
| 1 | Акционерное общество | одежда | большой | Российский |
| 2 | Акционерное общество | Системы теплоизоляции | средний | Российский |
| 3 | Общество с ограниченной ответственностью | Бытовая техника | большой | Российский |
| 4 | Общество с ограниченной ответственностью | Аксессуары | средний | Российский |
| 5 | Общество с ограниченной ответственностью | Мужская одежда | большой | Российский |
| 6 | Общество с ограниченной ответственностью | посуда | большой | Российский |

Маркетинговые альянсы с розничными торговцами, используемые производителем 3, в основном касаются сотрудничества в демонстрации продуктов в магазине (например, финансирование мебели) и создания так называемого магазина в магазинах крупных торговых сетей.

Маркетинговые кампании, проводимые производителем 4, касаются в основном рекламных мероприятий, в том числе розничных продавцов, ориентированных на продажи (программы поощрения продавцов, включая бонусы, награды, мероприятия, обучение дистрибьюторов и установщиков) и нацеленных на потребителей (сопровождение продаж рекламными материалами, совместная деятельность в сфере стимулирования сбыта).

В таблице 5 показаны масштабы маркетинговых союзов между производителями и розничными торговцами на рынке потребительских товаров длительного пользования.

Ключевым мотивом розничных торговцев для заключения маркетинговых альянсов с производителями является снижение рисков и, таким образом, обеспечение безопасности ведения бизнеса. Руководители производственных компаний осознают взаимозависимость между производителями и розничными торговцами, что обеспечивает стабильность продаж в долгосрочной перспективе.

Сотрудничество между исследованными производителями потребительских товаров длительного пользования и розничными торговцами, реализующими эти товары, часто выходит за рамки традиционных вертикальных отношений между участниками цепочки поставок / системы распределения, а также включает сотрудничество в объеме различных маркетинговых мероприятий. Маркетинговые союзы компаний-производителей с розничными продавцами на рынке потребительских товаров длительного пользования охватывают всю маркетинговую деятельность, т.е. маркетинговые исследования, деятельность, связанную с развитием продуктов и ассортимента, цены, распространение и, в частности, диверсифицированная рекламная деятельность.

Долговечность маркетинговых союзов опрошенных организаций различается, хотя существует тенденция преобразовывать годовые контракты в долгосрочные соглашения после проверки их эффективности. Маркетинговые союзы производителей и розничных торговцев с ключевыми партнерами являются наиболее прочными. Маркетинговые связи между производителями и розничными торговцами заключаются в сотрудничестве в проведении маркетинговых исследований, совместных решениях по формированию и ассортименту продукции, включая сотрудничество в области кобрендинга, сотрудничество в области распределения и логистическая деятельность

и в продвижении. Большое значение имеет сотрудничество в области получения информации о предпочтениях покупателей, предложений от производителей, которые считаются экспертами, обмена идеями относительно внешнего вида и функциональности продуктов и упаковок, что воспринимается как значительная выгода партнера по альянсу. Маркетинговые альянсы между розничными продавцами и производителями также связаны с сотрудничеством в области дизайна продукта: используя предложения поставщиков, например, в области создания упаковки продукта и ее функций, поставщики также делятся своим опытом работы с другими, более крупными розничными торговцами. При сотрудничестве по продуктам и ассортименту производители иногда принимают во внимание предложения розничных продавцов о новых продуктах, а некоторые делают продукты или их наборы исключительно для розничных торговцев, включая совместный брендинг.

Особенно интенсивны маркетинговые союзы между розничными торговцами и производителями в области рекламной деятельности. Это совместные рекламные кампании, стимулирование продаж в форме ценовых скидок, создание и функционирование стендов производителей и т. д. - так называемый магазин в магазине в розничных магазинах, продвижение в публичном пространстве, так называемые мероприятия, конкурсы в социальных сетях и спонсируемые статьи.

В эту же группу относятся и корпоративные газеты, сотрудничество в производстве рекламных материалов розничных сетей (например, газет), совместный мерчандайзинг, совместное продвижение деятельность, вытекающая из соглашений о спонсорстве продюсеров, включая рекламные акции (например, конкурсы), программы поощрения продавцов (бонусы, призы, мероприятия). Совместная рекламная деятельность проводится как в отношении потребителей, так и продавцов.

Таким образом, для решения стратегических задач, способствующих выполнению миссии компании на рынке, предприятиям следует более активно использовать маркетинговые альянсы, а также маркетинговые программы повышения лояльности потребителей к продукции предприятия.

Таблица 5 – Объем маркетинговых альянсов с точки зрения опрошенных посредников и производителей

| Предприятие | Обмен информацией | Кобрендинг | Продвижение на месте продажи | Совместная рекламная кампания в СМИ | Управление ассортиментом | Ценовые акции | Сотрудничество в области экспозиции продукции | Стенды «shop-in-shop» в магазинах |
|--------------------|-------------------|------------|------------------------------|-------------------------------------|--------------------------|---------------|---|-----------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Розничная торговля | | | | | | | | |
| 1 | x | | | x | x | | | |
| 2 | | | x | | | x | | |
| 3 | x | | | x | | x | | x |
| 4 | x | | x | x | x | | x | |
| 5 | | | x | | | | x | |
| 6 | | | x | | | | | |
| Производители | | | | | | | | |
| 1 | x | x | | | x | x | | |
| 2 | | | x | | | | | x |
| 3 | | | | x | | | x | x |
| 4 | x | | x | | | | | |
| 5 | x | | | | | | | |
| 6 | x | | x | | | | | |

Литература:

1. Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. Стратегическое управление. - М.: Омега-Л, 2015. - 464 с.
2. Ершов Д.М., Кобылко А.А. Выбор комплексной стратегии предприятия с учетом сочетаемости стратегических решений // Экономика и математические методы. - 2015. - № 1. - С. 97 - 108.
3. Котлер, Ф. Основы маркетинга. 5-е изд. / Ф. Котлер, А. Гари. - М.: Вильямс, 2016. - 752 с.
4. Полянин А.В., Докукина И.А., Макарова Ю.Л. Программно-целевой подход развития технической инфраструктуры растениеводства Орловской области // Среднерусский вестник общественных наук. 2016. Т. 11. № 1. С. 162-168
5. Рудакова О.В., Полянин А.В., Головина Т.А., Строков М.А. Проблемы государственной политики в области поддержки российского предпринимательства // Регион: системы, экономика, управление. 2017. № 2 (37). С. 59-71.
6. Суровнева А.А., Полянин А.В., Головина Т.А. Особенности менеджмента некоммерческих организаций //Труд и социальные отношения. 2017. № 4. С. 33-48.
7. Чернышева, А. М. Маркетинговые исследования и ситуационный анализ в 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для академического бакалавриата / А. М. Чернышева, Т. Н. Якубова. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 244 с.

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Научная монография

Подписано в печать 08.07.2021 г. Формат 60x84 ¹/₁₆.
Бумага офсетная. Печать ризография. Усл. печ. л. 16,25.
Тираж 500 экз. (1-й завод – 30 экз.) Заказ № 532.
Отпечатано с готового оригинал-макета в издательстве
Среднерусского института управления – филиала РАНХиГС
г. Орел, ул. Панчука, 1.