

Министерство образования Республики Беларусь  
Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Межгосударственное образовательное учреждение высшего образования  
«Белорусско-Российский университет»

А. В. Александров, С. А. Александрова

## **ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Могилев  
«Белорусско-Российский университет»  
2020

УДК 338.24:65.01  
ББК 65.30  
А46

Рекомендовано к изданию Ученым советом Белорусско-Российского университета  
«02» декабря 2019 г., протокол № 3

Рецензенты:

д-р экон. наук, проф., проф. кафедры «Экономика и управление» Могилевского государственного университета им. А. А. Кулешова *Н. В. Маковская*;  
канд. экон. наук, доц., зав. кафедрой «Экономика» Белорусского государственного университета информатики и радиоэлектроники *В. А. Пархименко*

**Александров, А. В.**

А46 Экономическое развитие промышленных предприятий Республики Беларусь: [монография] / А. В. Александров, С. А. Александрова. – Могилев: Белорус.-Рос. ун-т, 2020. – 179 с.: ил.  
ISBN 978-985-492-235-5.

В монографии рассмотрены теоретические подходы к трактовке сущности и содержания экономического развития предприятий (организаций), методические аспекты оценки развития промышленных предприятий. Проведен анализ ключевых экономических показателей развития предприятий обрабатывающей промышленности Республики Беларусь в 2010–2018 гг., выявлены основные тенденции и проблемы развития, требующие решения.

Предназначена для руководителей и специалистов предприятий и органов государственного управления, студентов и преподавателей учреждений высшего образования.

УДК 338.24:65.01  
ББК 65.30

ISBN 978-985-492-235-5

© Александров А. В., Александрова С. А., 2020  
© Межгосударственное образовательное учреждение высшего образования «Белорусско-Российский университет», 2020

## Введение

Приоритеты социально-экономической политики Республики Беларусь лежат в области наращивания экономического потенциала, обеспечения эффективного функционирования организаций и использования имеющегося ресурсного потенциала, а следовательно, в области экономического развития как отдельных субъектов хозяйствования, так и отраслей и видов экономической деятельности.

Проблемы экономического развития предприятия достаточно сложны и многогранны и являются новой областью научных исследований как в Республике Беларусь, так и за ее пределами. В настоящее время отсутствует целостная концепция экономического развития промышленного предприятия и методика оценки экономического развития.

В публикациях разных авторов представлено многообразие взглядов на сущность, необходимость и виды развития, его структуру, инструментарий управления им. При этом зарубежные и отечественные ученые основное внимание уделяют движущим силам и закономерностям организационного развития и механизму разработки стратегии развития предприятия. Понятие экономического развития рассматривается недостаточно полно и конкретно и часто лишь в определенном контексте.

Недостаточная разработанность данного направления и предопределила актуальность проведения представленного исследования.

Роль категории экономического развития определяется не только ее теоретико-мировоззренческой и научно-познавательной важностью, но и высокой практической значимостью.

В последние годы резко повысился темп изменений во внешней среде, уровень конкуренции на рынках сбыта, возрастает неопределенность и связанные с ней риски, повышается вероятность кризисных явлений, что представляет угрозу для стратегического выживания предприятий. Успешно развиваться в дальнейшем смогут только те из них, которые сумеют создать систему оценки и управления экономическим развитием предприятия, основанную на четком понимании приоритетов развития, формировании и использовании в процессе управления аналитического инструментария, разработке стратегических направлений развития с учетом влияющих на этот процесс факторов.

Теоретической и методологической основой исследования явились труды отечественных и зарубежных авторов в области экономики, финансов, менеджмента, теории управления и экономического анализа, таких как И. Адизес, Р. Акофф, И. Ансофф, М. И. Баканов, А. Н. Барыкин, С. Ю. Глазьев, Л. Грейнер, В. И. Данилов-Данильян, Е. А. Ерохина, Б. М. Жуков, Б. Карлоф, М. Е. Касс, Э. М. Коротков, Б. Н. Кузык, Ю. Н. Лапыгин, В. И. Малюк, В. А. Медведев,

М. В. Мельник, Г. С. Мерзликина, М. Мескон, Б. З. Мильнер, Г. Минцберг, Н. Н. Моисеев, А. В. Мордовин, М. Н. Нечепуренко, О. И. Новакова, Т. Норберт, А. П. Плотников, М. Портер, А. И. Пригожин, Е. П. Резник, Г. В. Савицкая, В. Н. Самочкин, С. В. Свиридова, Дж. Стоунхаус, О. А. Тимофеева, А. А. Трифилова, И. Л. Туккель, И. Г. Туктабаев, М. А. Тютрина, Н. А. Хомяченкова, А. Д. Шеремет, А. М. Шилова, Г. В. Широкова, Й. Шумпетер, С. Д. Щекотурова, Ю. В. Яковец, Г. Р. Яруллина и др.

Целью исследования является обоснование теоретико-методологического аппарата и оценка экономического развития предприятий (организаций) обрабатывающей промышленности Республики Беларусь.

Задачи исследования:

- изучение теоретических подходов к трактовке сущности и содержания экономического развития предприятий (организаций);
- обоснование методических подходов к оценке развития промышленных предприятий;
- анализ ключевых экономических показателей и выявление основных тенденций и проблем развития организаций обрабатывающей промышленности Республики Беларусь.

Объект исследования – обрабатывающая промышленность Республики Беларусь.

Предмет исследования – экономическое развитие организаций промышленности.

# 1 Теоретические аспекты развития предприятия как социально-экономического субъекта

## *1.1 Развитие предприятия в контексте теории жизненного цикла*

Рассматривая понятие «развитие», необходимо начать с общенаучной его интерпретации. В философском понимании, как следует из Большой советской энциклопедии, развитие есть «необратимое, направленное, закономерное изменение материальных и идеальных объектов» [1]. При этом подчеркивается, что все три указанных свойства развития (необратимость, направленность, закономерность) должны присутствовать одновременно. В противном случае имеет место просто изменение, означающее только «отсутствие у материальных предметов и процессов абсолютного тождества с самими собой в отношении своего содержания» [2]. Соответственно, любое развитие есть изменение, но не любое изменение является развитием. Кроме того, как противоположность развитию в отдельных источниках, например в [3], рассматривается термин «функционирование».

Основополагающим результатом развития является «новое качественное состояние объекта, которое выступает как изменение его состава или структуры» [1]. Существенность трансформации свойств объекта отмечается и в толковых словарях русского языка, определяющих рассматриваемый процесс как переход «из одного состояния в другое, более совершенное» [4], «от старого качественного состояния к новому, от простого к сложному, от низшего к высшему» [5]. В то же время следует отметить, что последние приведенные трактовки ограничивают направленность развития движением только в сторону улучшения свойств объекта, что не всегда наблюдается в реальности (и особенно в хозяйственной сфере).

Поэтому в научных и практических исследованиях рассматривают восходящую и нисходящую тенденции развития (соответственно, прогресс и регресс). Так, «прогресс (от лат. progressus – движение вперед, успех) – тип, направление развития, для которого характерен переход от низшего к высшему, от менее совершенного к более совершенному» [6]. В противоположность ему «регресс (от лат. regressus – обратное движение) – тип развития, для которого характерен переход от высшего к низшему» [7]. Между этими понятиями «существует сложная многосторонняя связь; с одной стороны, отдельные регрессивные изменения могут происходить в рамках общего прогрессивного развития системы; с другой – при нарастании регрессивных изменений системы в целом отдельные ее составляющие могут сохранять прогрессивное направление развития» [7]. Понимание данного тезиса приводит к необхо-

димости использования комплекса показателей (индикаторов) для анализа общей тенденции изменения системы.

Как отмечалось ранее, развитие предполагает изменение объекта. При этом преобразования могут носить количественный и качественный характер. Соответственно, выделяют «две формы развития: эволюционную, связанную с постепенными количественными изменениями объекта; революционную, характеризующуюся качественными изменениями в структуре объекта» [8]. Как синонимы к указанным формам в литературе часто используются термины «экстенсивное» и «интенсивное» развитие.

Наконец, важным атрибутом процесса развития является время: «во-первых, всякое развитие осуществляется в реальном времени, во-вторых, только время выявляет направленность развития» [1]. Поэтому оценка развития объектов всегда должна осуществляться в динамике.

Однако следует иметь в виду, что время не является движущей силой развития. Оно выступает лишь в качестве одного из условий, позволяющих констатировать наличие данного процесса. Развитие же объекта является результатом его функционирования, итогом воплощения множества его внутренних взаимосвязей и внешних взаимодействий с окружающей средой. Соответственно, определение и анализ факторов (источников), способствующих или препятствующих развитию, присутствует в большинстве научных публикаций по данной теме.

Таким образом, основными характеристиками развития как теоретического понятия являются:

- наличие изменений – количественных и (или) качественных;
- выраженность изменений – стабильность (регулярность) их наличия;
- направленность изменений – положительное или отрицательное влияние на состояние объекта;
- необратимость изменений – отсутствие возврата объекта в исходное состояние;
- время изменений – период и скорость их проявления;
- движущие силы изменений – внутренние и внешние причины.

Общепризнано, что «способность к развитию составляет одно из всеобщих свойств материи и сознания» [1]. Поэтому логично утверждать, что развитие является непременным условием существования любой системы, в том числе и социально-экономической, каковой выступает предприятие (организация).

Очевидно, что предприятия находятся в непрерывном процессе изменений. Постоянная перемена внешних и внутренних условий хозяйствования требует новых стратегий, методов работы, продукции и т. п., позволяющих продолжать нормально функционировать. Именно эти изменения (то есть развитие) предприятия обеспечивают его выживание и эффективную работу в условиях нестабильной окружающей среды.

Для описания происходящих изменений с учетом временного аспекта процесса развития в литературных источниках часто используются модели жизненного цикла организации.

«Жизненный цикл организации – совокупность всех стадий развития, проходимых предприятием за весь период своей деятельности» [9, с. 217]. Отдельные временные интервалы, характеризующиеся наличием специфических черт и особенностей развития, называют этапами (стадиями) жизненного цикла. Их продолжительность может быть разной и зависит от множества факторов. При этом в научной литературе до сих пор не существует единого мнения относительно количества, названий, критериев разграничения и содержания отдельных этапов.

Так, Г. В. Широковой в [10] представлено сравнительное описание пятнадцати моделей жизненного цикла организаций, разработанных западными учеными (таблица А.1). Количество стадий в них варьируется от 3 до 10. Как отмечается в статье, для их определения и описания «авторы моделей используют разнообразные переменные, которые служат в качестве показателей, изменяющихся с течением времени в организации. ... В то же время можно выделить несколько общих характеристик, которые включены в большинство рассмотренных моделей ... возраст организации, размер, темп роста и центральные задачи или проблемы, с которыми сталкивается фирма на разных стадиях развития. Кроме того, в некоторых работах используются такие характеристики, как тип организационной структуры, степень формализации и централизации, число уровней управления» [10, с. 5–8].

Таким образом, в большинстве западных моделей жизненного цикла основной упор делается на организационные и управленческие изменения, экономическим же аспектам уделяется значительно меньше внимания.

Одним из первых ученых, описавшим этапы развития организации, причем преимущественно с позиции ее экономики, стал классик стратегического менеджмента Альфред Чандлер. В 1962 г. он опубликовал результаты эмпирических исследований более 70 американских крупных промышленных предприятий. В ходе проведенного анализа были выявлены и определены четыре фазы в «истории» их развития [11, с. 385]:

1) первоначальная экспансия и накопление ресурсов (the initial expansion and accumulation of resources), то есть начало и постепенное увеличение объемов деятельности;

2) рационализация использования ресурсов (the rationalization of the use of resources), то есть рост и совершенствование способов осуществления деятельности;

3) экспансия в сферу новых рынков и товарных линий, чтобы способствовать дальнейшему улучшению использования ресурсов (the expansion into new markets and lines to help assure the continuing full use of resources), то

есть расширение объемов деятельности в целях использования эффекта масштабов производства;

4) создание новой организационной структуры, чтобы продолжить эффективное использование ресурсов в соответствии с меняющимися краткосрочными требованиями рынка и долгосрочными рыночными тенденциями (the development of a new structure to make possible continuing effective mobilization of resources to meet both changing short-term market demands and long-term market trends), то есть реорганизация и диверсификация деятельности.

Эта модель жизненного цикла организации получила в последующем развитие посредством добавления в нее пятого этапа – упадка в деятельности предприятия, который характеризуется прекращением структурных изменений, сокращением объемов сбыта, прибыли и т. п. Кроме того, ученые стали давать емкие названия стадиям (чего не делал А. Чандлер), чаще всего по аналогии со стадиями развития биологических организмов. Так, Д. Миллер и П. Фризен [12] выделяют следующие пять стадий корпоративного жизненного цикла:

- 1) рождение (birth);
- 2) рост (growth);
- 3) зрелость (maturity);
- 4) оживление (revival);
- 5) спад (decline).

Содержание данных стадий в целом соответствует вышеизложенному подходу. Однако при их описании авторы, в отличие от А. Чандлера, руководствуются уже не только организационно-экономическими параметрами (состояние внешней среды, изменение организационной структуры, стратегические решения руководства), но и в значительной степени управленческими (изменение методов и стиля руководства).

В то же время Д. Миллер и П. Фризен [12] отмечают, что организации не всегда проходят указанные стадии в указанном порядке. Так, спад фактически может произойти на любом этапе жизненного цикла.

Аналогичной точки зрения придерживаются С. Хэнкс и соавторы [13], изучая стадии роста высокотехнологичных организаций. Названия этих стадий (как и происходящие на их протяжении изменения) в целом совпадают с вышеизложенным подходом – создание бизнес-организации, расширение, зрелость, диверсификация и спад.

Схожую модель жизненного цикла рассматривают также Д. Лестер и соавторы [14]. Ученые на основании эмпирических исследований определяют характерные черты организаций на каждой стадии в разрезе стандартных переменных (ситуация, структура, стиль принятия решений, стратегия), а также обоснованы количественные характеристики выделяемых стадий [14, с. 349, таблица 3]:

- 1) существование (existence) – возраст организации менее 10 лет;

- 2) выживание (survival) – рост более 15 %;
- 3) успех (success) – рост менее 15 %;
- 4) возрождение (renewal) – рост снова более 15 %;
- 5) спад (decline) – отсутствие роста.

Таким образом, подход к выделению вышеназванных пяти этапов жизненного цикла организации следует признать доминирующим в иностранной литературе. Ученые, придерживающиеся иного мнения, как правило, укрупняют или дробят отдельные стадии, а такие их названия, как «рождение (начало)», «рост», «зрелость», использует практически каждый автор (см. таблицу А.1).

Это позволило уже упоминавшейся Г. В. Широковой в соавторстве с Ю. О. Серовой [15] описать обобщенную пятиэтапную модель жизненного цикла организации, синтезированную на основе исследований зарубежных ученых (таблица 1.1).

Как отмечалось ранее, при описании происходящих в организации изменений преобладает использование управленческих характеристик. И даже решаемые на каждой стадии жизненного цикла бизнес-задачи сформулированы преимущественно в терминах менеджмента.

Однако несколько моделей жизненного цикла иностранных авторов выделяются оригинальным содержанием, поэтому целесообразно рассмотреть их более подробно.

Кардинально отличающийся от других подход к изучению развития организации предложен Л. Грейнером [16]. Автор называет свою модель «Как организации развиваются» (How organizations grow) и описывает их «фазы роста» (phases of growth), а не этапы жизненного цикла. Однако в дальнейшем практически все исследователи в данной области относят модель Грейнера к моделям жизненного цикла организации.

Рассматривая изменение таких ключевых переменных, как возраст и размер организации (organization's age and size), стадии ее эволюции и революции (stages of evolution and revolution), темп роста отрасли (growth rate of industry), автор выделяет пять фаз (этапов) роста организации (рисунок 1.1). При этом последняя переменная присутствует в модели только номинально, определяя угол наклона представленной кривой – в быстрорастущих отраслях он будет больше.

Новизной модели Грейнера является выделение на каждом этапе роста стадий эволюционного и революционного развития. Под эволюцией автор понимает длительный «спокойный» период роста (growth) организации без существенных экономических потрясений и внутренних организационных изменений.

Таблица 1.1 – Характеристики стадий обобщенной модели жизненного цикла организации [15, с. 12]

Характеристика	Стадия становления	Стадия накопления	Стадия зрелости	Стадия диверсификации	Стадия упадка
Возраст	Молодая	Молодая	Зрелая	Старше	Любой возраст
Размер	Небольшая	Средняя	Крупная	Самая крупная	Уменьшение размера
Рост	Несоответствующий	Быстрый, положительный	Медленный	Быстрый, положительный	Снижение роста
Структурная форма	Простая, недифференцированная	Департаментализованная, функциональная	Департаментализованная, функциональная	Дивизиональная	В основном функциональная
Формализация	Очень неформальная, персональная, гибкая, несколько политик	Формальная структура начинает появляться, но усилия еще слабы	Формальная, бюрократическая, появляются системы планирования и контроля	Формальная, бюрократическая	Чрезвычайно бюрократизированная
Централизация	Высокоцентрализованная на основателе	Централизация	Умеренно централизованная	Децентрализованная	Умеренно централизованная
Бизнес-задачи	Выявление ниши Приобретение ресурсов Построение прототипов Установление структуры задач	Объем производства и дистрибуции Возможность расширения Установление операционных систем	Достижение прибыли Контроль издержек Установление системы менеджмента	Диверсификация Расширение границ товарного рынка	Возрождение Переопределение миссии и стратегии

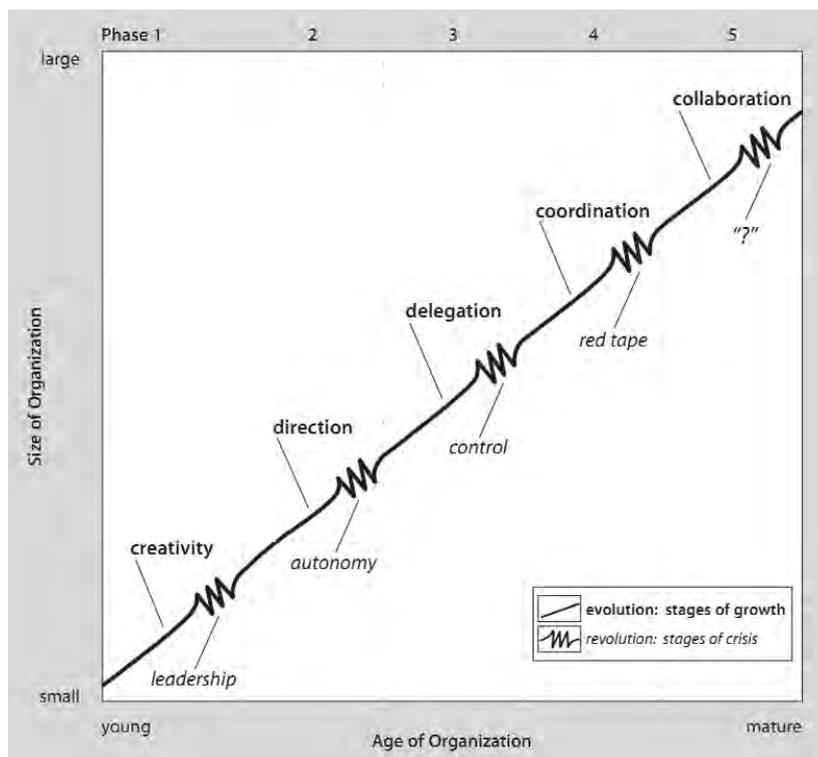


Рисунок 1.1 – Модель роста организации по Л. Грейнеру [16]

Революция означает период кризиса (crisis), «турбулентности» в развитии, когда старые управленческие подходы перестают работать и давать требуемый результат. Критической задачей руководства в данный период становится поиск новых методов управления, которые выступят основой последующего эволюционного роста. Одновременно эти новые организационные практики неизбежно закладывают предпосылки следующего революционного кризиса. Таким образом, поступательный рост организации осуществляется через преодоление соответствующего кризиса каждого этапа.

Л. Грейнер описывает данный процесс следующим образом [16].

1 «Креативность» (creativity) – этап рождения организации. Основное внимание учредители сосредотачивают на разработке товара и формировании рыночного спроса. Управленческими функциями зачастую пренебрегают, коммуникации являются неформальными, рабочий день ненормированным. Решения принимаются как ответная реакция на изменения рыночной ситуации. Однако по мере роста организации становится все сложнее управлять бизнес-процессами и обеспечивать эффективность производственно-хозяйственной деятельности. Наступает кризис лидерства (leadership), разрешить который удастся посредством внедрения в организации системы профессионального менеджмента.

2 «Директивное руководство» (direction) – этап формирования функциональной организационной структуры. Производственная деятельность четко отделяется от рыночной, управленческая – от исполнительской.

Углубляется специализация сотрудников. Коммуникации становятся формальными и обезличенными. Внедряются системы учета, бюджетирования и контроля, материального стимулирования работников. Размеры бизнеса устойчиво растут, и директивно управлять такой организацией становится все сложнее. Одновременно с течением времени существенно снижается эффективность деятельности менеджеров низшего звена. Они рассматриваются скорее как функциональные специалисты, чем как лица, принимающие решения; их знания и инициативы не востребованы. Возникает кризис автономии (autonomy), который решается через делегирование полномочий.

3 «Делегирование» (delegation) – этап структурной перестройки и децентрализации управления. Значительно большими полномочиями наделяются руководители бизнес-единиц и территориальных филиалов организации. Высшее руководство контролирует их деятельность через систему отчетности. Внедряются новые системы стимулирования сотрудников (центры прибылей и системы бонусов). Масштабы деятельности организации существенно расширяются, поскольку инициативность и мотивированность менеджеров низшего звена позволяет успешно осваивать новые рынки сбыта и разрабатывать новые виды продукции. Однако такой рост автономности и диверсификация деятельности в конечном итоге приводят к тому, что высшее руководство осознает потерю реальной власти в организации и пытается ее вернуть. Наступает кризис контроля (control), который влечет за собой необходимость внедрения методов координации в систему управления бизнесом.

4 «Координация» (coordination) – этап формализации организационной структуры с целью повышения координации деятельности. Децентрализованные подразделения объединяются в продуктовые группы. Одновременно расширяется центральный аппарат управления, централизуются такие функции, как обработка данных, внедряются формализованные системы корпоративного планирования и контроля. Инвестиционные затраты распределяются по всей организации, их окупаемость становится основным критерием оценки работы продуктовых групп. Внедряется система участия работников в прибылях, что мотивирует их к отождествлению себя с организацией в целом. Все эти меры позволяют более эффективно использовать ограниченные ресурсы, повышают качество решений, принимаемых на низших уровнях управления, тем самым способствуют дальнейшему росту организации. Но постепенно она становится слишком большой и сложной для управления через формальные программы и жесткую регламентацию. Появляются и нарастают недоверие и конфликты между руководителями и подчиненными, а также центральным аппаратом управления и продуктовыми группами. Возникает кризис «красных записей» (red tape) или кризис бюрократизма / волокиты, который преодолевается через построение системы межличностных взаимоотношений в организации.

5 «Сотрудничество» (collaboration) – этап внедрения принципов командной работы и формирования корпоративной культуры. В организации создаются команды из различных сотрудников для решения конкретных задач, осуществляется переход к матричной (проектной) структуре управления. Сокращается центральный аппарат управления, его функция сводится в основном к консультационной поддержке подразделений и филиалов. Часто проводятся совещания ключевых менеджеров, позволяя фокусировать внимание на решении первоочередных проблем организации. Формальный контроль заменяется общественным, развивается самодисциплина. Экономическое стимулирование все больше зависит от эффективности работы команды, а не от индивидуальных достижений. Поощряется внедрение новых методов работы и управления. Однако рано или поздно наступит психологическое пресыщение сотрудников от интенсивной командной работы и постоянных нововведений в организации. Л. Грейнер в своей статье не сформулировал название данного кризиса<sup>1</sup>, считая, что американские компании на тот момент времени не достигли этой революционной стадии. Преодоление кризиса будет заключаться в появлении новых структур и программ, которые позволяют сотрудникам периодически отдыхать, размышлять и восстанавливать свои силы.

Отличительной особенностью модели Грейнера является рассмотрение развития организации как линейного процесса роста ее размера в долгосрочной перспективе. Периоды замедления роста или спада присутствуют лишь номинально как краткосрочные характеристики «революционных» стадий, в качестве самостоятельного этапа развития данные процессы не рассматриваются. В то же время автор отмечает, что условием перехода от одного этапа к другому является успешное преодоление соответствующего кризиса; в противном случае организация прекращает свое существование.

Следует отметить, что Л. Грейнер не указывает, какими критериями определяется размер организации, но очевидно, что таковыми являются число сотрудников и количество структурных подразделений. Поэтому все этапы развития по модели Грейнера проходят только крупные бизнес-структуры. Несомненно также, что модель является незавершенной, так как преодоление организацией последнего кризиса даст новый толчок к ее развитию (данный тезис косвенно подтверждает и сам автор, предполагая возможные пути такого преодоления).

Идею Л. Грейнера о развитии организации через преодоление кризисов (проблем) поддерживает в своей работе И. Адизес [18]. При этом автор разделяет проблемы, возникающие на каждом этапе жизненного цикла, на нормальные и аномальные («патологические»).

---

<sup>1</sup>Позднее в русскоязычной литературе для его обозначения использовался термин «кризис доверия» или «кризис психологической усталости» (см., например, [17, с. 33])

Организация не может избежать в своей деятельности нормальных проблем, поэтому основной задачей руководства является их преодоление собственными силами (посредством перераспределения ресурсов, обеспечения дисциплины, совершенствования механизма принятия решений и т. п.). В результате формируется опыт, который понадобится на последующих этапах существования организации.

Аномальные проблемы не разрешимы стандартными управленческими практиками, для их преодоления требуется внешнее вмешательство. Они замедляют развитие организации и создают «ловушки» на отдельных этапах жизненного цикла. Накопление этих проблем ставит под угрозу само существование организации.

Отличительной особенностью модели Адизеса является ассоциирование жизненного цикла организации с развитием живого организма, в частности человека. Автор использует аналогичную терминологию (например, «младенчество», «юность» и т. п.), в том числе медицинскую («терапевтическое и хирургическое» решение проблем), и позиционирует свою книгу как разработку «инструментов диагностики и коррекции поведения организаций» [18, с. 32].

Жизненный цикл развития организации И. Адизес разделяет на 10 этапов, объединяя их в два более крупных периода – рост и старение (рисунок 1.2) [18].

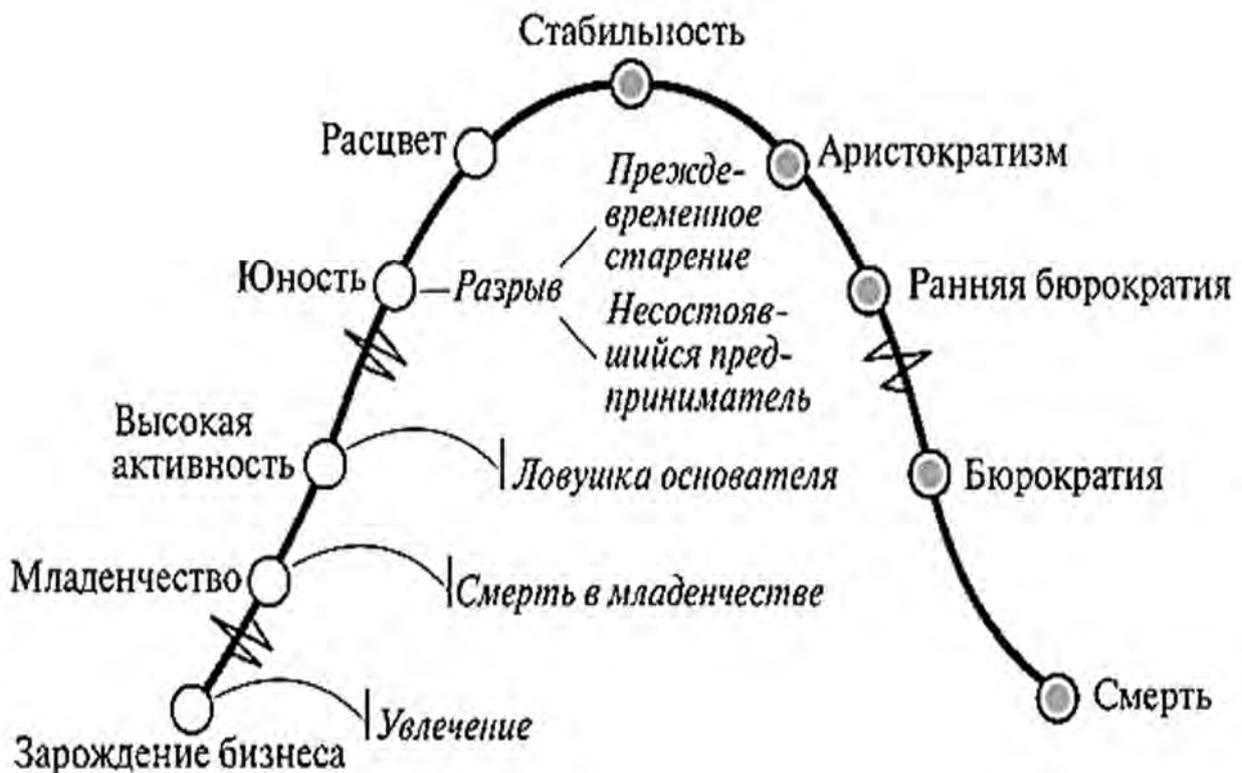


Рисунок 1.2 – Жизненный цикл организации по И. Адизесу [18, с. 113, 172]

1 «Ухаживание»<sup>1</sup> – этап зарождения бизнес-идеи. Организация существует лишь как задумка ее будущего учредителя, основным движущим мотивом которого является удовлетворение некоторой потребности рынка. Он собирает команду исполнителей-единомышленников, соглашающихся рискнуть и попробовать воплотить эту идею в жизнь. Основной задачей учредителя является формирование всеобщей глубокой приверженности (преданности) своей бизнес-идее. Если этого не происходит и при возникновении первых трудностей приверженность исчезает, то «Ухаживание» превращается в «Увлечение» – организация так и остается в мечтах учредителя. Аномальными проблемами данного этапа также являются отсутствие тщательной проработки деталей будущего бизнеса и утрата связи с рыночными реалиями (чрезмерный фанатизм учредителя), ориентация исключительно на будущее зарабатывание денег, неверный учет рисков, потеря учредителем контроля над ситуацией. С другой стороны, если появляется фактическое подтверждение приверженности бизнес-идее и учредитель принимает на себя существенный риск (например, увольняется с предыдущего места работы, берет в аренду помещение и т. п.), предприятие оформляется организационно, «рождается» (зигзагообразная линия на рисунке 1.2) и переходит на следующий этап своего развития.

2 «Младенчество» – организация начинает функционировать как субъект хозяйствования, т. е. бизнес-идея воплощается в конкретные действия. Основной задачей данного этапа становится достижение конкретного результата – обеспечение начала продаж производимого продукта и выживание на рынке. Это требует значительного объема работ по совершенствованию товаров и технологии их изготовления, повышению эффективности всех хозяйственных процессов. Все сотрудники организации, включая учредителя, выполняют какую-либо работу, как правило, связанную с разрешением тех или иных кризисных ситуаций. Последние возникают достаточно регулярно, что обусловлено отсутствием профессиональных знаний и опыта у исполнителей. При этом организация не имеет четкой структуры управления, основываясь на небольшом числе зафиксированных норм и правил. Установлены прочные межличностные отношения, служебная иерархия практически отсутствует. В то же время управление является централизованным и в достаточной степени авторитарным, учредитель не желает ни с кем делиться своими полномочиями. Многие организации на этом этапе прекращают свое существование («смерть в младенческом возрасте»), сталкиваясь с неразрешимыми проблемами, такими как недостаток финансирования (расширение масштабов деятельности требует

---

<sup>1</sup>И. Адизес объясняет название данного этапа аналогией с прелюдией к браку между людьми. Брак заключается, когда появившаяся привязанность между будущими супругами подвергается испытаниям и успешно их выдерживает. То же самое происходит и с бизнес-идеей, которую необходимо «выпестовать», чтобы она превратилась в реальный бизнес

постоянного «вливания» оборотного капитала), ослабление приверженности учредителя своей бизнес-идее, отсутствие поддержки (как на работе, так и в семье), чрезмерная ориентация на сбыт и т. п. С другой стороны, если имеется устойчивый приток денежных средств, клиенты начинают делать повторные покупки, формируется лояльность к бренду, поставки идут без сбоев и производство работает без ежедневных кризисов, то организация вступает в следующий этап своего жизненного цикла.

3 «Давай-давай» (в русскоязычной литературе также «Высокая активность», «Детство») – бизнес-идея успешно «работает», продажи товаров существенно растут, организация процветает. Однако такой успех порождает эйфорию и излишнюю самоуверенность учредителя. Возникает желание расширять сферу деятельности, однако решения о диверсификации принимаются поспешно, без серьезного аналитического обоснования и контроля затрат, поэтому зачастую оказываются неэффективными. Организация провозглашает ориентацию на сбыт, но рыночная деятельность является реактивной – менеджеры лишь реагируют на благоприятные внешние возможности, но не планируют и не прогнозируют их. Быстрый рост требует постоянной реорганизации, организационная структура по-прежнему четко не выстроена, должностные обязанности работников и выполняемые ими функции дублируются. Новый персонал, необходимый в связи с расширением деятельности, набирается бессистемно. Довольно противоречивым является поведение учредителя (руководителя) на данном этапе. С одной стороны, он пытается делегировать полномочия и ответственность подчиненным, ощущая невозможность принимать все решения самостоятельно. С другой стороны, такая децентрализация управления приводит к боязни потери контроля над организацией. В результате возникают недоразумения, конфликты и проблемы, которые могут привести организацию в «западню (ловушку) основателя», когда учредитель становится главным источником риска для растущего бизнеса вследствие неспособности осуществлять эффективное руководство им. Выходом из такой кризисной ситуации является переход от интуитивного управления к профессиональному менеджменту, что знаменует новую стадию развития организации.

4 «Юность» – И. Адизес называет этот этап «вторым рождением» организации, ее «эмоциональным перерождением» (вторая зигзагообразная линия на рисунке 1.2). Происходит перестройка системы и структуры управления. Данный процесс является длительным и болезненным, сопровождается конфликтами и непоследовательными решениями. Наиболее значимым событием становится осознание учредителем невозможности продолжать руководить растущим бизнесом самостоятельно. Возникает необходимость в делегировании полномочий. Однако принятие решений на низовых уровнях характеризуется малой эффективностью из-за отсутствия у

работников соответствующего опыта и необходимой информации, которая по-прежнему сосредоточена у учредителя. Эта проблема разрешается приглашением на должность руководителя организации профессионального менеджера, который начинает формировать новую команду исполнителей, внедрять новые методы работы. Следует отметить, что на данном этапе меняются целевые установки организации – от обеспечения роста продаж к получению максимальной прибыли, что приводит к появлению системы участия в прибылях как инструмента стимулирования работников. Однако отсутствие полноценной бизнес-аналитики не позволяет достигать заявленной цели, что ухудшает микроклимат в организации. Как следствие, возникают конфликты между «старожилами» и «новичками», а также между учредителем и наемным руководителем. В результате в организации может произойти «развод» – либо уволится наемный руководитель и вся полнота власти снова перейдет к учредителю, либо наемный руководитель получит избыточную власть и «исключит» учредителя из бизнеса. В первом случае организация вернется на предыдущий этап развития и попадет в «ловушку основателя»; во втором, скорее всего, перестанет развиваться и наступит стадия преждевременного старения. Если же «развода» удастся избежать и в организации создается эффективная система управления, приживается новый стиль руководства, то она переходит в наивысший этап своего развития.

5 «Расцвет / Ранний расцвет» – знаменует оптимальное состояние жизненного цикла, достижение баланса между самоконтролем и гибкостью. В своей деятельности организация руководствуется заявлением о миссии, в котором излагаются причины ее существования. Разрабатывается система организационных ценностей. Все это стимулирует работников к активным действиям, они верят в важность того, что делают. Организационная структура четко выстроена, все процессы управления регламентированы. Налажена система контроля при одновременном развитии инициативности и креативности. Организация фокусирует внимание на своих потребителях и стремится к максимальному удовлетворению их потребностей, если только это не противоречит ценностям организации, стратегии ее роста и т. п. Целевой установкой хозяйственной деятельности становится одновременный рост сбыта и прибыли. Достигнуть ее можно за счет эффективной и «продуктивной» работы организации. Создаются новые бизнес-единицы, имеющие собственные продукты, производственные и сбытовые мощности. Таким образом, организация периода «Расцвет» – это совокупность предприятий, деятельность которых координируется и дисциплинируется наличием общего фокуса и общей системы ценностей. При этом она тесно интегрирована со своими клиентами, поставщиками, инвесторами и местным сообществом. Основная задача организации на данном этапе заключается в том, чтобы удержаться в таком состоянии как можно дольше. Однако с течением времени организация

утрачивает энтузиазм и предпринимательский дух, скорость ее роста замедляется, а жизнеспособность стабилизируется на определенном уровне. Это означает прекращение роста и начало старения.

6 «Поздний расцвет / Спад» (в русскоязычной литературе также «Стабильность») – организация использовала всю инерцию развития, накопленную на этапах роста, и начинает утрачивать свою «жизненную силу» – желание изменяться и создавать что-то новое. Стабильное положение на рынке дает ощущение безопасности, которое в долгосрочной перспективе может оказаться неоправданным. Работники все реже взаимодействуют с клиентами, возрастает роль финансовой и юридической служб. Организация неохотно идет на риск; объемы сбыта продолжают расти, но доля инновационных товаров снижается. Дух предпринимательства и новаторства ослабевает, и траектория жизненного цикла организации устремляется вниз. Следует отметить, что, начиная с данного этапа, И. Адизес перестает выделять в развитии организации нормальные проблемы и описывать пути их решения. Все проблемы становятся аномальными.

7 «Аристократизм» – название этапа обусловлено тем, что работники организации (прежде всего, ее менеджеры) своим поведением начинают напоминать представителей античной или средневековой знати. Аристократизм проявляется во всем – от формальностей в одежде и общении (обращение друг к другу по фамилиям с добавлением различных «титолов») до обеспечения внешнего «лоска» организации (огромные помещения, дорогая обстановка). Критика практически отсутствует, зарождается негласный принцип «не выделяться из толпы». Приверженность традициям, обеспечившим прошлый успех, и отсутствие существенных инноваций приводят к потере конкурентоспособности и рыночной доли. Руководство пытается удержать высокий уровень прибыли, но делается это за счет повышения доходов, а не сокращения издержек. Рост цен ведет к дальнейшим потерям рынков сбыта. Несмотря на то, что организация является высоколиквидной, внутренние подразделения редко требуют инвестиций, поэтому финансовые ресурсы направляются на внешнее слияние и поглощение. Происходит столкновение разных организационных культур; у многих сотрудников возникает чувство обреченности, хорошие специалисты увольняются. Все основные признаки жизнеспособности организации указывают на наступление кризисной ситуации.

8 «Салем-Сити<sup>1</sup>» (в русскоязычной литературе также «Ранняя бюрократия») – снижение эффективности бизнеса становится очевидным для учредителей и высшего руководства организации. Начинается «охота на ведьм» – поиск и увольнение «виноватых» в снижении объемов продаж и прибыли.

---

<sup>1</sup>Американский город, в котором в 1692 г. произошла самая известная в истории «охота на ведьм» – в ходе судебного процесса по обвинению в колдовстве были схвачены почти двести человек, из них 19 были повешены, а один раздавлен камнями в ходе допроса

Вместо решения реальных проблем организации сотрудники вовлекаются в межличностные конфликты, обвиняют и дискредитируют друг друга. Организацию, по выражению И. Адизеса, охватывает всеобщая паранойя. Наиболее квалифицированные и креативные работники принудительно увольняются или уходят сами, что еще больше усиливает кризисные явления. Этот цикл продолжается до тех пор, пока организация не становится банкротом или не превращается в абсолютно бюрократическую бизнес-структуру, субсидируемую государством, например, ради сохранения рабочих мест.

9 «Бюрократизм» – субсидирование (в крайнем варианте – национализация) продлевает существование организации. Наступает «искусственно поддерживаемая жизнь» (третья зигзагообразная линия на рисунке 1.2). В организации растет численность администраторов, вся ее работа подчиняется строгим правилам и процедурам. Хозяйственная деятельность опирается на законы, которые обеспечивают монополию на услуги и на распределение средств налогоплательщиков. Соответственно, организация не ориентирована на клиентов, не проводятся маркетинговые исследования, никто не занимается разработкой новых товаров и услуг. Отсутствует система контроля затрат, анализа сбыта и оценки эффективности деятельности, что позволило бы принимать решения с учетом рыночной ситуации. Организация не в состоянии самостоятельно генерировать достаточное количество ресурсов и существует только благодаря политическим решениям.

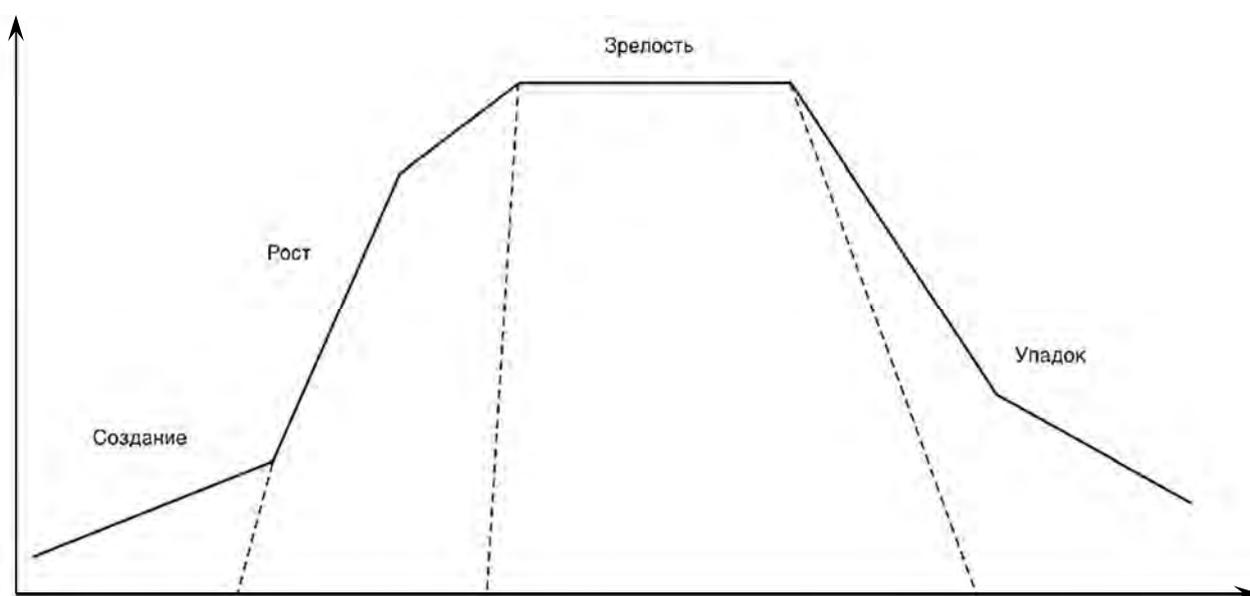
10 «Смерть» – в конечном итоге организация завершает деятельность из-за полной неспособности выполнять свои бизнес-функции. В то же время если ее существование обусловлено государственными интересами, то данный этап может быть отложен на достаточно долгий срок.

Таким образом, модель Адизеса – единственная, которая содержит в качестве этапов жизненного цикла период, когда организация как таковая еще не существует («Ухаживание»), а также физическое прекращение ее функционирования («Смерть»). Еще одна уникальная черта модели – учет участия государства в развитии организации. В то же время данное обстоятельство несколько ограничивает ее полноценное применение в реалиях отечественной экономики, когда многие предприятия изначально являются государственными.

Как отмечалось ранее, И. Адизес, как и Л. Грейнер, рассматривает рост организации сквозь призму преодоления некоторых проблем (кризисов), которые в моделях данных авторов во многом совпадают (необходимость делегирования полномочий, привлечения профессионального менеджера, формализации организационной структуры, наличие межличностных конфликтов и т. п.). Однако если Л. Грейнер лишь описывает симптомы кризисов и обозначает направления их преодоления, то И. Адизес четко конкретизирует как сами проблемы, так и способы их преодоления.

Что касается трудов русскоязычных авторов в области теории жизненного цикла предприятия, то они, как отмечают Г. В. Широкова и Ю. О. Серова, «либо носят описательный характер, либо берут за основу одну модель (чаще всего – модель Адизеса), подвергая ее тщательному анализу» [15, с. 4].

Если вернуться к типичной пятиэтапной модели жизненного цикла организации, то следует отметить, что в русскоязычной литературе достаточно часто стадии зрелости и оживления объединяются в одну (по аналогии с классической кривой жизненного цикла товара). Например, Б. З. Мильнер [19], формально рассматривая периоды функционирования предприятия, в графическом представлении объединяет их в четыре стадии (рисунок 1.3) и в дальнейшем именно с такой периодизацией описывает особенности деятельности руководителя на протяжении развития организации.



<i>Этап предпринимательства:</i>	<i>Этап коллективности:</i>	<i>Этап формализации и управления:</i>	<i>Этап выработки структуры:</i>	<i>Этап упадка:</i>
– нечеткие цели	– неформальное общение и структура	– формализация правил	– усложнение структуры	– высокая текучесть кадров
– высокие творческие возможности	– высокие обязательства	– стабильная структура	– децентрализация	– возрастающие конфликты
		– упор на эффективность	– диверсифицированные рынки	

Рисунок 1.3 – Жизненный цикл организации по Б. З. Мильнеру [19, с. 108]

Четырехстадийной модели жизненного цикла придерживаются в своих публикациях такие белорусские и российские ученые, как Г. В. Широкова [20], М. В. Прохорова и Ю. И. Кондратьева [21], А. Г. Барановский и А. П. Тренихин [22], О. С. Виханский и А. И. Наумов [23], Т. Ю. Базаров и Б. Л. Еремин [24] и др. При этом используются следующие формулировки названий этапов:

- 1) становление (создание, формирование, рост);
- 2) рост (интенсивный рост, быстрый рост, развитие);

- 3) зрелость (стабилизация, стабильность, стабильный рост);
- 4) спад (упадок, стагнация, кризис, ликвидация).

Схематично данная модель жизненного цикла организации представлена на рисунке 1.4.



Рисунок 1.4 – Классическая (четырёхстадийная) модель жизненного цикла организации

Обобщая приведенные в научной литературе описания, содержание указанных этапов (с акцентом на происходящих экономических изменениях, что обусловлено предметом данного исследования) можно изложить следующим образом.

#### **Стадия становления.**

На данной стадии происходит зарождение бизнес-идеи, поиск соучредителей и инвесторов, подготовка к воплощению идеи в жизнь, юридическое оформление организации, набор персонала и запуск производства продукции. Организационная структура характеризуется низкой степенью формализации и бюрократизации, но высоким уровнем централизации – все решения принимает учредитель бизнеса (зачастую он же является руководителем), контроль основан на его личном участии во многих функциональных процессах. Главная задача организации – выход на рынок и закрепление («выживание») на нем, поэтому ее деятельность характеризуется высокой степенью инновационности.

Если продукция становится востребованной рынком и может обеспечивать стабильный приток прибыли, начинают увеличиваться объемы деятельности, бизнес-процессы усложняются, что требует совершенствования системы управления организацией. Происходит переход в следующую стадию.

#### **Стадия роста.**

Организация расширяет ассортимент производимой продукции, активно осваивает новые сегменты и рынки. Увеличивается число потребителей, поставщиков и партнеров. Объемы продаж существенно возрастают, и в опре-

деленный момент достигается уровень прибыли, который позволяет обойтись без внешнего финансирования. В то же время организация уже не стремится внедрять в свою деятельность значительные инновации; скорее производятся небольшие изменения и улучшения продукции, которые позволяют с наименьшими затратами расширять свое присутствие на целевых рынках.

Растет количество сотрудников, появляются новые подразделения, углубляется разделение и специализация труда. Соответственно, меняется система управления организацией. Учредитель предприятия отходит от оперативного руководства и начинает заниматься вопросами стратегического характера, отдельные функции управления делегируются руководителям среднего звена. Все процессы в организации принимают формализованный вид. На данном этапе формируется профессиональная команда менеджеров, зачастую со стороны.

Основными задачами организации являются укрепление своих позиций на рынке и захват новых его частей, а также обеспечение высокого качества товаров и услуг.

В конечном итоге организация становится полноправным субъектом рынка, однако высокие темпы роста ее деятельности начинают неизбежно замедляться, и данная стадия подходит к концу.

#### **Стадия зрелости.**

Организация достигает лидирующего положения на рынке, в том числе за счет освоения новых сфер деятельности. Уровень продаж стабилизируется, что связано с насыщением рынка и ужесточением конкуренции. Основной задачей бизнеса становится максимизация прибыли, которая может быть достигнута за счет сокращения издержек и повышения эффективности управления.

Увеличение объемов деятельности, ее расширение и дифференциация приводят к тому, что структура организации становится более сложной и иерархической. Формализуются политика и распределение ответственности, сокращается делегирование полномочий и усиливается централизация. Повышается бюрократизм управления, процессы принятия решений замедляются. Все управленческие ресурсы сфокусированы на внутренней эффективности, установлении жесткого контроля за бизнес-процессами. Цель такой работы – удержать завоеванные позиции и максимально стабилизировать свою деятельность.

В то же время все разработки организации направлены только на поддержание технического уровня продукции, высокорискованные инновации не осуществляются. Тем самым снижается ее инновационный потенциал, что ведет к потере конкурентоспособности на рынке.

#### **Стадия спада.**

Данный период характеризуется резким снижением сбыта и падением прибыли. Организация ищет новые возможности и способы удержания рынков.

Отмечается высокая текучесть кадров, нарастание конфликтов и централизация. Решения становятся очень консервативными, при их принятии исключается малейший риск. Организация отказывается от любых инноваций, что еще больше снижает эффективность ее работы, зачастую ниже границ рентабельности.

Основная задача на данном этапе – борьба за выживание на рынке через сохранение достигнутых результатов. Организация переходит в режим жесткой экономии и сокращения затрат. В итоге, если не удастся разрешить возникшие противоречия между ней и окружающей средой, организация теряет место на рынке и, в крайнем случае, ликвидируется.

Следует отметить, что некоторые авторы (например, В. В. Глухов [25], В. И. Королев и соавторы [26], О. В. Девяткин и соавторы [27] и др.) продолжают классический жизненный цикл, рассматривая развитие организации, преодолевшей спад. Данный этап получил название «возрождение». Он наступает, если организация имеет соответствующие возможности и начинает бороться за свое существование на рынке. Осуществляются инвестиции в разработку новых товаров и услуг, существенно модернизируются бизнес-процессы. Одновременно обновляется (омолаживается) руководство и персонал организации, сокращается время принятия ключевых решений, снижается уровень бюрократизации. Результатом является диверсификация деятельности и повышение конкурентоспособности организации.

Однако выделение описанного процесса в отдельный этап жизненного цикла организации представляется спорным, поскольку, по сути, начинается новый цикл ее развития. Ведь вышеперечисленные особенности деятельности организации почти полностью совпадают с таковыми на стадии ее становления.

Более справедливым в этом случае будет рассмотрение «цикличности» жизненных циклов организации. Одна из таких точек зрения изложена в [28] Я. А. Фоминым. Автор вводит понятия долгосрочного (традиционного) жизненного цикла предприятия и краткосрочного (рисунок 1.5).

В традиционном жизненном цикле (кривая 1) Я. А. Фомин выделяет семь стадий (зарождение; развитие; бурный рост; стабилизация; стагнация; спад; банкротство и ликвидация). График краткосрочного цикла (кривая 2) автор называет графиком конкурентного преимущества предприятия и рассматривает пять стадий его изменения [28]:

- 1) зарождение конкурентного преимущества;
- 2) подъем (рост) конкурентного преимущества;
- 3) зрелость конкурентного преимущества;
- 4) падение конкурентного преимущества;
- 5) кризис (на последней стадии долгосрочного цикла – ликвидация) бизнеса.

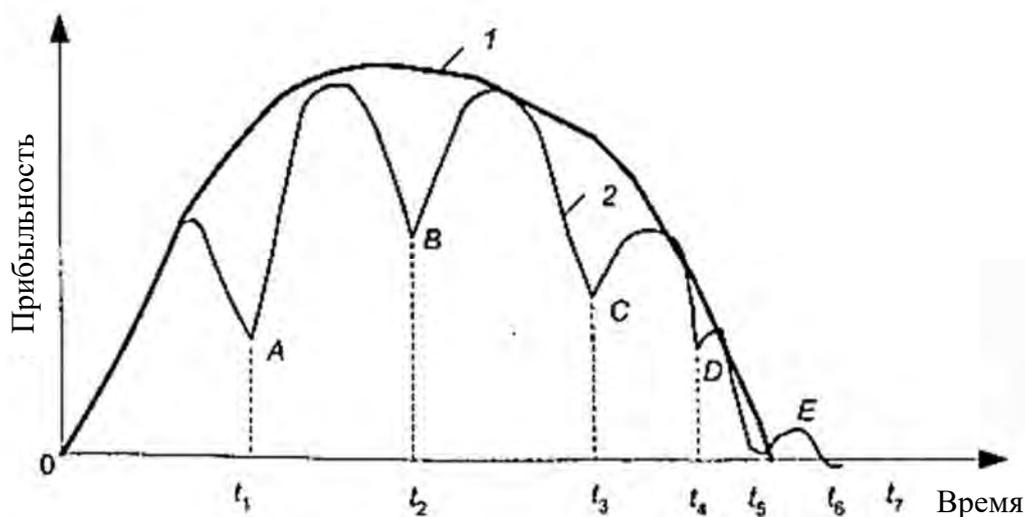


Рисунок 1.5 – Жизненный цикл предприятия по Я. А. Фомину [28, с. 10]

Автор утверждает, что кризис «служит логическим завершением стадии спада, когда окончательно исчерпываются ресурсы для поддержания конкурентного преимущества, и является началом этапа оживления, который сопровождается восстановлением конкурентного преимущества новым способом» [28, с. 11]. Соответственно, Я. А. Фомин обозначает пики кризисных «ям» буквами А, В, С, D, Е.

Следует отметить, что автор не описывает содержание стадий ни краткосрочного, ни долгосрочного жизненных циклов. Данная модель используется им лишь в качестве иллюстрации необходимости диагностики кризисного состояния предприятия.

Иной подход к цикличности развития организаций изложен Е. Н. Емельяновым и С. Е. Поварницыной в [29], а затем поддержан Т. Ю. Базаровым и Б. Л. Ереминым в [24].

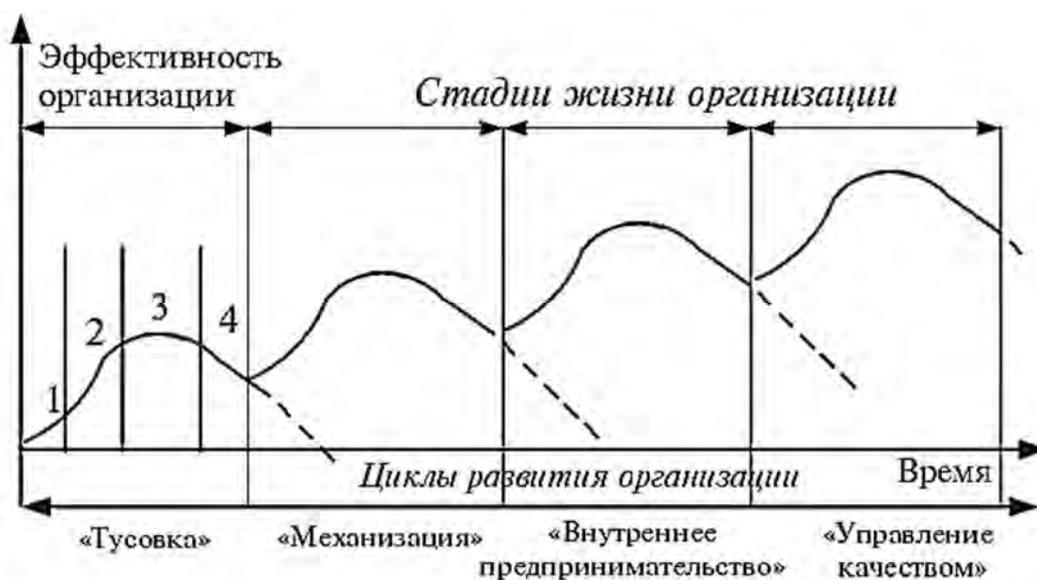
Анализируя деятельность множества российских и западных бизнес-организаций, Е. Н. Емельянову и С. Е. Поварницыной удалось обнаружить еще один временной цикл, более длительный по сравнению с традиционным жизненным циклом. Он получил название «кривая организационного развития» и был разделен на ряд этапов (они будут охарактеризованы позднее). В свою очередь, каждый этап авторы разделили на шесть повторяющихся стадий [29]:

- 1) формирование;
- 2) рост;
- 3) стабилизация;
- 4) стагнация;
- 5) кризис («хаос»);
- 6) распад или реформирование.

Нужно отметить, что, несмотря на наличие перечисленных составляющих, при описании этапов организационного развития Е. Н. Емельянов

и С. Е. Поварницына не разделяют стадии 1 и 2, а также 3 и 4, что ставит под сомнение необходимость их выделения в качестве самостоятельных периодов.

Поэтому более обоснованным является подход Т. Ю. Базарова и Б. Л. Еремина [24], выделяющих и описывающих классический четырехстадийный жизненный цикл внутри рассматриваемой модели «Кривая организационного развития» (рисунок 1.6).



1 – формирование организации; 2 – интенсивный рост; 3 – стабилизация; 4 – кризис

Рисунок 1.6 – Жизненные циклы организации [24, с. 107]

Крупные этапы (циклы) в рамках кривой организационного развития характеризуются следующим образом [24, 29].

На этапе «Тусовка» происходит первоначальное создание организации, причем у истоков его находятся люди, каким-либо образом связанные между собой, – друзья, родственники, хорошие знакомые или «соратники» по общему делу. Они и становятся первыми ее сотрудниками. Соответственно, при осуществлении деятельности такой организации во главу угла ставится межличностное общение, создание внутрифирменной целостности на базе личных контактов, приверженности общим принципам коммуникации и подобным человеческим особенностям.

Этап «Механизация» подразумевает создание отлаженного, эффективно функционирующего и независимого от отдельных работников организационного механизма. Приходит понимание необходимости упорядочивания и определенности всех видов деятельности. Именно на этом цикле развития организация впервые сталкивается с необходимостью замены сотрудников, которые вписываются в личностную, неформальную структуру, но не могут

быть эффективными специалистами. При этом отмечается, что этап «Механизация» может стать первым в жизни организации, если учредители сразу идут по пути формирования профессиональной системы управления.

Этап «Внутреннее предпринимательство» характеризуется децентрализацией организационной структуры. Каждый бизнес-процесс или каждое структурное подразделение организации начинает функционировать как самостоятельное предприятие, оцениваемое по экономическим показателям. Провозглашается необходимость максимального участия каждого из сотрудников в «предпринимательском процессе», в связи с чем любой работник должен хорошо знать своего клиента, его потребности и работать так, чтобы продукция находила сбыт.

Этап «Управление качеством» позиционируется как вершина развития организации в бизнесе. Главной задачей здесь является достижение стратегических приоритетов деятельности через задание собственных стандартов качества. Организация стремится поставлять на рынок продукцию высшего качества, отвечающую всем требованиям клиентов. При этом каждый сотрудник в рамках своей компетенции должен быть ориентирован на обеспечение требуемого качества конечной продукции организации.

Таким образом, модель «Кривая организационного развития» во многом основана на принципе Л. Грейнера о росте через кризисы. Ключевым отличием является выделение внутри каждого этапа не двух (эволюция и революция), а большего количества периодов развития.

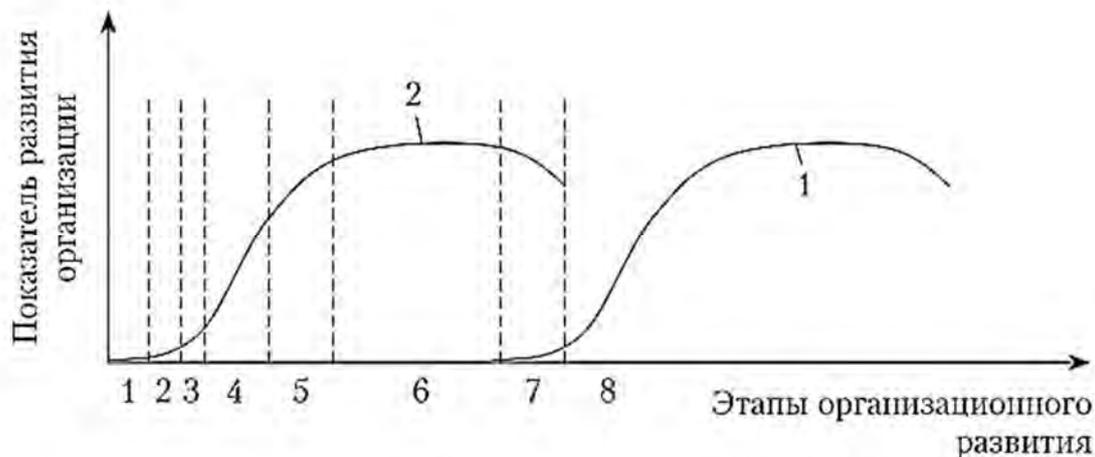
В качестве критики модели необходимо отметить, что выделение вышепредставленных этапов основано преимущественно на учете психологических аспектов управления организацией в целом и персоналом в частности, а не на особенностях ее развития как бизнес-единицы. Более того, описанные в рамках модели организационные изменения (переход от неформальной к формализованной системе управления, а затем и к децентрализации) соответствуют стадиям становления, роста и началу зрелости классического жизненного цикла организации. Данный недостаток усиливается тем фактом, что, как отмечалось ранее, авторы оригинальной модели не описывают полноценно внутренние стадии каждого этапа организационного развития.

Кроме того, рассматриваемая модель отличается незавершенностью (что, впрочем, отмечается и самими авторами). Ведь, бесспорно, на смену «всеобщему управлению качеством» придут и уже приходят новые принципы управления организацией. Поэтому, не подвергая сомнению возможность возрождения организации после стадии спада, следует вести речь о бесконечной цикличности ее развития.

Именно такой подход представлен В. И. Малюком в [17]. Автор отмечает, что если организация в концовке своего жизненного цикла сможет успешно

реализовать стратегию обновления, то она выйдет на новый виток своего развития, сформируется новая кривая жизненного цикла (рисунок 1.7).

Следует отметить, что первые шесть этапов жизненного цикла В. И. Малюк описывает в соответствии с моделью Адизеса.



1 – рождение; 2 – детство; 3 – отрочество; 4 – ранняя зрелость; 5 – расцвет сил; 6 – полная зрелость; 7 – старение; 8 – обновление

Рисунок 1.7 – Жизненные циклы организации по В. И. Малюку [17, с. 27]

Отличия наблюдаются лишь при характеристике этапа старения, который не разделен на отдельные составляющие (как у И. Адизеса) и суть которого – переход организации под внешнее управление с последующей санацией.

В то же время спорным представляется расположение начала новой кривой жизненного цикла у В. И. Малюка. Обновление (возрождение) организации происходит лишь после появления явно выраженных признаков старения (спада). Более того, показатели развития организации в конце кривой не снижаются до нуля, поскольку это означало бы ее ликвидацию. Поэтому новая кривая жизненного цикла должна быть сдвинута вправо и вверх. Следовательно, при успешном преодолении этапов спада развитие организации во времени характеризуется «гребешковой» кривой (рисунок 1.8).

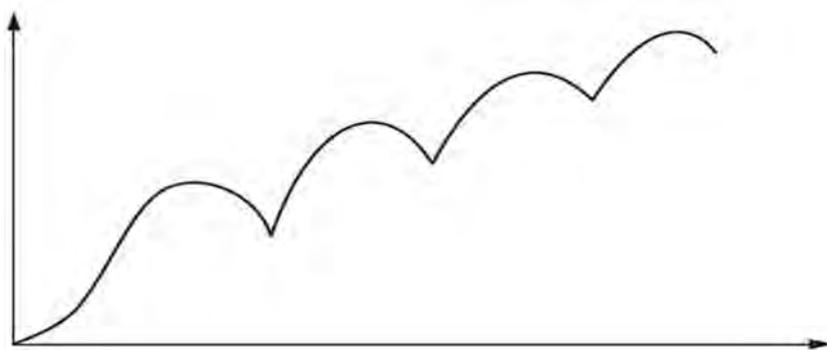


Рисунок 1.8 – Кривая развития организации

Таким образом, теория жизненного цикла рассматривает развитие организации (в разрезе изменения различных ее параметров) в долгосрочном периоде. Несмотря на многообразие представленных в литературе моделей, в каждой из них отмечается наличие изменений (преимущественно организационно-управленческих), характер которых отличается в различные периоды времени, что позволяет говорить о стадиях (этапах) жизненного цикла. При этом почти все исследователи сходятся во мнении, что для организации нет никакой гарантии успешного перехода из одной стадии в другую, каждый из этапов порождает проблемы, и если они не решаются, то предприятие попадает в кризисную ситуацию и в конечном итоге – ликвидируется. Управление развитием организации в рамках жизненного цикла является стратегической дальнесрочной задачей ее высшего руководства.

### ***1.2 Подходы к определению сущности и характера развития предприятия. Факторы развития***

В научной литературе процесс развития предприятия, наряду с долгосрочным аспектом, часто рассматривается и на относительно небольшом временном отрезке (значительно меньшем, чем период существования бизнес-организации как таковой). Речь идет, как правило, об изменениях, происходящих в производственно-хозяйственной деятельности и, соответственно, в состоянии предприятия.

При этом необходимо разграничивать понятия «развитие» и «функционирование» предприятия. Как отмечает И. Н. Дроздов [30], последнее означает «устойчивую работу организации в заданном режиме по заданным параметрам», тогда как первое предполагает «реализацию отдельных проектов или же целостных программ совершенствования организации» [30].

Аналогичной точки зрения придерживается Э. М. Коротков [31], определяя функционирование предприятия как «поддержание жизнедеятельности, сохранение функций, определяющих ее целостность, качественную определенность, сущностные характеристики»; а развитие – как «приобретение нового качества, укрепляющего жизнедеятельность в условиях изменяющейся среды» [31, с. 8].

При этом оба автора подчеркивают, что процессы функционирования и развития постоянно присущи каждой организации и являются двумя сторонами ее существования. Г. Р. Яруллиной в [32] представлен иной подход к трактовке рассматриваемых понятий – в контексте происходящих в обоих случаях изменений. Функционирование предприятия автор рассматривает как «процесс реализации обратимых изменений по производству и реализации продукции в ходе циклического воспроизведения постоянной системы функций, когда предприятие после каждого производственного цикла возвращается к

первоначальному состоянию». Развитие же есть процесс «необратимых изменений на предприятии в виде возникновения, трансформации или исчезновения его отдельных элементов и /или связей, которые носят единовременный разовый характер и приводят к переходу предприятия в качественно новое, более совершенное состояние» [32, с. 16].

Особенности процессов функционирования и развития, которые отмечает Г. Р. Яруллина, систематизированы в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Сравнительная характеристика понятий «функционирование» и «развитие» предприятия по [32, с. 16, 17]

Характеристика изменений	Функционирование	Развитие
Частота проявления	Регулярные изменения	Нерегулярные / разовые изменения
Степень неопределенности	Низкая	Относительно высокая
Решаемые задачи	Повторяющиеся	Периодически меняющиеся
Результат	Возврат к исходному состоянию	Переход в новое, более совершенное состояние
Сфера проявления	Операционная деятельность с использованием имеющихся активов	Инвестиционная деятельность

Спорным моментом в подходе Г. Р. Яруллиной представляется ограничение сферы проявления изменений, составляющих суть развития, только инвестиционной деятельностью предприятия. Несомненно, достижение качественно нового состояния производственно-хозяйственных процессов часто является результатом финансовых вложений в них. Однако определенного эффекта можно достигнуть и за счет реализации организационно-управленческих мероприятий, не требующих значительных затрат средств. Кроме того, не следует забывать о возможной отрицательной тенденции развития (регрессе, спаде), которая в большинстве случаев не является результатом принимаемых инвестиционных решений, а, скорее, выступает следствием отсутствия таковых. Поэтому изменения в ходе развития могут проявляться в любой сфере деятельности предприятия.

Следует отметить, что некоторые авторы пытаются произвести более глубокую дифференциацию рассматриваемых понятий. Так, в [33, 34] О. В. Шаламовой и А. П. Тяпухиным рассматриваются восемь состояний бизнес-процессов предприятия (таблица 1.3). При этом термин «стабильность» авторы используют как синоним «функционирования».

Такая детализация является чрезмерной с точки зрения разграничения функционирования и развития. Ведь все состояния, кроме стабильности, – суть разновидности развития предприятия, поскольку предполагают выход за пределы «разработанных регламентов».

Очевидно, что, несмотря на кажущееся противопоставление, процессы функционирования и развития диалектически взаимосвязаны между собой. С одной стороны, развитие обуславливает переход на новый (иной) уровень функционирования. С другой стороны, чем более высоких параметров достигает предприятие в ходе своего функционирования, тем большим потенциалом обладает оно для успешного развития.

Таблица 1.3 – Характеристика состояний развития бизнес-процессов предприятий [34, с. 84]

Состояние	Характеристика состояния развития бизнес-процессов
Стабильность	Выполнение бизнес-процессов в соответствии с разработанными регламентами
Модернизация	Доработка бизнес-процессов с целью роста их количественных показателей
Гибкость	Диверсификация бизнес-процессов с минимально необходимыми затратами в связи с колебаниями спроса на продукцию и услуги
Адаптивность	Диверсификация бизнес-процессов с целью роста их количественных показателей в связи с колебаниями спроса на продукцию и услуги; разработка и внедрение подсистемы риск-менеджмента в системе развития бизнес-процессов
Рост	Незначительное совершенствование бизнес-процессов и их интеграция с бизнес-процессами внешней среды
Прогресс	Незначительное совершенствование бизнес-процессов с целью роста их качественных (и, возможно, количественных) показателей
Эволюция	Значительное совершенствование бизнес-процессов с целью приобретения конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе
Развитие	Значительное совершенствование бизнес-процессов с целью приобретения и использования конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе и дальнейшее закрепление достигнутых результатов

В историческом ракурсе следует отметить, что первоначально в мировой практике развитие экономических систем, в том числе предприятий, рассматривалось как результат количественных изменений, ориентированных на решение конкретных проблем роста производства, снижения затрат, завоевания новых рынков сбыта. Для обозначения данных процессов использовался и по настоящее время используется термин «экономический рост», под которым понимается «объемная, количественная сторона развития

экономической системы, характеризующаяся расширением ее (системы) масштабов» [35, с. 418]. Изучению вопросов экономического роста посвящены труды таких ученых, как А. Смит [36], Ж.-Б. Сэй [37], Д. Рикардо [38], Дж. Кейнс [39], Й. Шумпетер [40], С. Кузнец [41], Р. Харрод [42], Д. Солоу [43], Г. Мэнкью, Д. Ромер и Д. Вейл [44] и др.

И хотя эти исследования преимущественно посвящены макроэкономическим аспектам экономического роста, основные их идеи переносились и на уровень отдельных субъектов хозяйствования. Так, Б. Карлоф [45] использовал понятие «деловое развитие» компании для обозначения «процесса увеличения объема бизнеса; усилий, направленных на удовлетворение рыночного спроса; процесса создания новых сфер бизнеса» [45, с. 45].

Как отмечает А. Б. Вебер [46], вплоть до середины 70-х гг. прошлого века в экономической литературе «развитие фактически рассматривалось как синоним экономического роста» [46, с. 90]. Однако в дальнейшем, в связи с активизацией технического прогресса, осознанием ресурсных ограничений и ужесточением конкуренции в мировых масштабах, когда возрастает роль эффективности функционирования предприятия, понимание процесса развития перемещается в иную плоскость. На первый план выходят стратегические приоритеты развития, проблемы повышения конкурентоспособности предприятий, то есть качественная сторона развития. Соответственно, «все более определенно утверждается различие роста как количественных изменений и развития как изменений качественных» [46, с. 90].

В настоящее время большинство исследователей [47–53] в этом вопросе придерживаются именно такой точки зрения. Однако отдельные авторы, например О. А. Некозырева [49], не просто разграничивают данные понятия, а обосновывают их противоположную направленность: «экономическое развитие предприятия приводит к сдерживанию экономического роста, а наращивание темпов экономического роста приводит к замедлению темпов экономического развития предприятия (так как источник обеспечения и экономического роста, и экономического развития один и тот же)» [49, с. 21]. Такое противопоставление достаточно спорно. Экономический рост как количественное изменение экономических параметров субъекта хозяйствования, несомненно, является одной из форм его развития, а разные темпы протекания данных процессов не говорят об их противоположной направленности. Наоборот, как утверждает С. В. Свиридова, «величина экономического роста характеризует степень экономического развития» [53, с. 20], и можно согласиться с этой точкой зрения.

Рассматривая понятие «развитие предприятия (организации)», отдельно необходимо остановиться на интенсивности протекания данного процесса. В зависимости от скорости и характера происходящих изменений выделяют эволюционный и революционный пути развития.

Часто развитие отождествляют с эволюцией, протекающей плавно, без скачков, с постепенным усложнением или усовершенствованием бизнес-процессов. Эволюционное развитие организации, как правило, рассматривается в теории менеджмента и подразумевает «планирование и осуществление управленческих процессов изменений социальных систем с привлечением широкого круга участников. Это долгосрочный, тщательный и всеобъемлющий процесс изменений организации и привлечения работающих в ней людей к участию в процессе изменений на основе партнерства и взаимного доверия» [54, с. 291]. Именно данный тип развития представлен в концепциях жизненного цикла организации (см. подраздел 1.1).

Революционное развитие предполагает коренные изменения в деятельности предприятия в течение достаточно короткого промежутка времени. Такие изменения получили название «реинжиниринг бизнеса», концепцию которого впервые предложили в 1993 г. М. Хаммер и Дж. Чампи [55]. Они определили данный термин как «фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения существенных улучшений в таких ключевых для современного бизнеса показателях результативности, как затраты, качество, уровень обслуживания и оперативность» [55, с. 59]. То есть происходит глубинная реорганизация предприятия с внедрением качественно новых подходов к осуществлению производственно-хозяйственной деятельности и организации труда работников.

Исходя из всего вышеизложенного, очевидно, что понятие «развитие предприятия (организации)» является чрезвычайно сложным и многоаспектным. В экономической литературе отсутствует единое однозначное его определение; напротив, представлен широкий спектр взглядов на сущность, содержание, структуру и направления развития, инструментарий управления им. Такое множество разных или по-разному представляемых теоретических подходов требует упорядочения и систематизации, в первую очередь, терминологии.

Следует отметить, что даже в предметных толковых словарях зачастую дается трактовка развития организации лишь в общепhilosophическом смысле. Так, в словаре «Социальное управление» оно определяется как «необратимое, направленное, закономерное изменение, характеризующееся трансформацией качества, переходом к новым уровням организации» [56, с. 132]. Очевидно, что такая формулировка практически не отличается от определения Большой советской энциклопедии (см. начало подраздела 1.1).

«Современный экономический словарь» трактует данное понятие более конкретно и применительно к объекту: «развитие организации – долгосрочная программа усовершенствования возможностей организации решать разнообразные проблемы, в особенности путем повышения эффективности управления культурой производства» [57, с. 341]. То есть развитие представ-

лено как совокупность планируемых мероприятий по улучшению деятельности организации. При этом именно наличие целевой направленности развития отличает данное определение от общепhilosophической трактовки.

В научных публикациях ученые также стремятся конкретизировать содержание рассматриваемого понятия. Отдельные определения термина «развитие предприятия (организации)» отражены в таблице 1.4.

При этом следует отметить, что словосочетание «развитие предприятия» нередко используется авторами для стилистически более выгодного представления материала, в то время как в их работах рассматриваются какие-либо аспекты деятельности предприятия, направленные на повышение эффективности его функционирования.

Как следует из таблицы 1.4, все исследователи едины во мнении, что процесс развития означает изменения, происходящие на предприятии. В большинстве случаев отмечается, что эти изменения могут носить как количественный, так и качественный характер.

Таблица 1.4 – Авторские определения термина «развитие предприятия (организации)»

Автор	Определение
И. А. Богатырев	Развитие предприятия – совокупность изменений в его производственно-коммерческой системе, которые обусловлены различными факторами и приводят к переходу от одного относительно устойчивого состояния равновесия к другому [58, с. 16]
З. Н. Варламова	Развитие организации: 1) в аспекте содержания – тип организационных изменений, характеризующийся качественными изменениями стратегического потенциала, способностей (компетенций) организации, основной целью которого является создание организационного богатства; 2) в аспекте процесса – циклический процесс организационных изменений, характеризующийся последовательностью чередования временных состояний равновесия (фаз эксплуатации имеющихся ключевых компетенций) и фаз нарушения равновесия (формирования новых ключевых компетенций на основе имеющихся организационных динамических способностей), с целью обеспечения долгосрочной жизнеспособности организации генерировать блага (создавать стоимость) для всех ее заинтересованных сторон [59, с. 159]
О. В. Веретенникова, В. Ю. Мурай	Развитие может быть охарактеризовано как процесс трансформации, сопряженный с переходом системы на качественно новый уровень [60, с. 18]
Н. Л. Власова	Развитие – процесс изменения предприятия на основе экстенсивных и интенсивных факторов эффективности производства. Оно может выступать в виде экономического роста или эффективного развития. Рост связан с количественными изменениями предприятия (рост оборота, увеличение подразделений и т. п.), в его основе – экстенсивные факторы.

Продолжение таблицы 1.4

Автор	Определение
	Эффективное развитие же определяется качественными изменениями предприятия (смена стратегии, изменение оргструктуры управления, организационной культуры и т. п.) и в его основе – интенсификация производства [61, с. 25–26]
Т. П. Громова, Г. Г. Скулова, В. А. Дудко	Развитие – поступательное движение к определенным целям, выражающимся ростом положительно направленных показателей состояния системы в целом и снижением отрицательно направленных [62, с. 91]
И. Н. Дроздов	Развитие организации – закономерное, целесообразное, как правило, эволюционное, управляемое (самоуправляемое) позитивное (прогрессивное) изменение в заранее обозначенное время самой организации (ее целей, содержания, методов, форм организации производственного процесса) и ее управляющей системы, приводящее к достижению качественно новых результатов деятельности [30]
Б. Карлоф, С. Седерберг	Развитие означает перемену состояния. Это понятие используется для обозначения перехода из одного состояния в другое, которое считается лучшим, более эффективным или целесообразным для деятельности [63, с. 98]
В. И. Кошельник	Развитие предприятия – трансформационный процесс закономерных качественно-количественных фазовых изменений экономической системы в долгосрочном периоде, которые происходят с мобилизацией ограниченных экономических ресурсов под действием борьбы соотношений потребностей и интересов общества, подчиненных влиянию общих и специальных экономических законов, которые действуют только в условиях бизнес-среды с ее производственно-хозяйственными отношениями и отражают причинно-следственные связи социально-экономических явлений для достижения иного состояния системы, которое будет иметь более высокую сопротивляемость дестабилизирующему воздействию внешней среды, высокий уровень эффективности функционирования и обеспечит ее высокую жизнеспособность в текущей, средне- и долгосрочной перспективе [64]
М. А. Кушнер, Е. П. Карлина	Развитие предприятия – последовательное изменение сфер деятельности, закономерно вызванное как реактивной, так и проактивной реакцией менеджмента на воздействие внутренней и внешней среды, с целью достижения стабильного и эффективного состояния всех элементов хозяйствующего субъекта [65, с. 114]
Е. Е. Науменко	Развитие промышленного предприятия – система прогрессивных изменений в соответствии с техническими, экономическими и социально-культурными процессами, которые способствуют расширению деятельности и увеличению значимости предприятия как в экономической, так и в социально-политической среде общества [66, с. 7]
Н. А. Павельев	Развитие – прогрессивное или регрессивное закономерное изменение объекта (системы) во времени [67, с. 32]

Окончание таблицы 1.4

Автор	Определение
Ю. С. Погорелов	Развитие предприятия – долговременная совокупность процессов количественных и качественных изменений в деятельности предприятия, которые приводят к улучшению его состояния путем увеличения потенциала предприятия, адаптации к внешней среде и внутренней интеграции, что содействует повышению способности предприятия противодействовать негативным воздействиям внешней среды и его жизнеспособности [68, с. 78–79]
Е. П. Резник	Развитие предприятия – динамический процесс количественных и / или качественных изменений предприятия, структурно поддерживаемых организационным развитием в целях удовлетворения выявленных и вновь возникающих дополнительных индивидуальных и общественных потребностей [69, с. 43]
С. В. Свиридова	Развитие – способность объекта, процесса или явления к целенаправленному изменению своих свойств, качеств и функций для улучшения его текущих характеристик в условиях воздействия внешних и внутренних импульсов [53, с. 19]
Д. Н. Халиуллина, В. В. Быстров, А. В. Марков	Развитие предприятия представляет собой последовательность фаз, в пределах которых происходит рост (количественное изменение параметров), а при переходе в следующую фазу происходят структурные изменения. Структурными изменениями являются: введение многоуровневой структуры управления предприятием; формирование новых структур (стратегическое планирование, логистика и т. д.); децентрализация управления; организация территориально распределенного производства [70, с. 273]
Г. Р. Яруллина	Развитие промышленного предприятия – процесс целесообразных непрерывных необратимых направленных закономерных изменений предприятия во времени, характеризующихся его переходом в качественно новое, более совершенное состояние [32, с. 17]

Отдельные ученые (например, Н. Л. Власова, а также Д. Н. Халиуллина, В. В. Быстров и А. В. Марков) разграничивают соответствующие виды развития, определяя количественные изменения как рост, а качественные – как структурные изменения предприятия. При этом последние три автора указывают на последовательность перехода количественных изменений в качественные.

В то же время в некоторых определениях подчеркивается исключительно качественный характер развития (З. Н. Варламова, О. В. Веретенникова и В. Ю. Мурай, И. Н. Дроздов, Г. Р. Яруллина).

Как правило, авторы отмечают прогрессивный характер происходящих изменений, либо непосредственно употребляя данное прилагательное, либо иным образом обозначая направление развития («качественно новое», «более эффективное», «лучшее» состояние и т. п.). Однако Н. А. Павельев, например,

утверждает, что и регрессивное изменение системы является развитием. Можно согласиться с такой точкой зрения, поскольку общенаучная трактовка развития предполагает любую направленность изменений.

Следует отметить, что ряд ученых включает в свои определения конкретное содержание или результат развития (рост оборота, изменение структуры управления, изменение методов и форм организации производственного процесса и т. д.), а, например, М. А. Кушнер и Е. П. Карлина под развитием понимают «изменение сфер деятельности» предприятия. Такой подход не является целесообразным в силу многоаспектности рассматриваемого процесса (ведь таким образом существенно ограничивается контекст данного понятия).

Общепризнанной является целенаправленность процесса развития. Многие авторы определяют цель изменений как достижение нового состояния (стабильного, более эффективного, совершенного, с улучшенными характеристиками и т. п.). Иногда упоминается «движение к определенным целям», но последние не конкретизированы (Т. П. Громова, Г. Г. Скулова и В. А. Дудко). Присутствуют также маркетинговые формулировки целей развития, такие как «удовлетворение индивидуальных и общественных потребностей» (Е. П. Резник), «увеличение значимости предприятия как в экономической, так и в социально-политической среде общества» (Е. Е. Науменко), «противодействовать негативным воздействиям внешней среды» (Ю. С. Погорелов), а также общеэкономическая формулировка – «обеспечение долгосрочной жизнеспособности организации генерировать блага (создавать стоимость) для всех ее заинтересованных сторон» (З. Н. Варламова). В то же время целеполагание не всегда является обязательным аспектом развития, в частности, когда речь идет о регрессивных изменениях в деятельности предприятия.

Наконец, часть исследователей определяет движущие силы развития – как правило, это воздействие факторов внутренней и внешней среды (М. А. Кушнер и Е. П. Карлина, С. В. Свиридова). Схожей точки зрения придерживается Е. Е. Науменко, утверждая, что изменения предприятия происходят «в соответствии с техническими, экономическими и социально-культурными процессами». С другой стороны, В. И. Кошельник отмечает только внешнюю сторону воздействия («борьба соотношений потребностей и интересов общества»).

При этом М. А. Кушнер и Е. П. Карлина подчеркивают, что развитие может иметь реактивный и проактивный характер. В первом случае предприятия реагируют на воздействия окружающей среды, адаптируясь к происходящим в ней изменениям. Во втором случае руководство субъекта хозяйствования пытается предвидеть возможные изменения и получить конкурентное преимущество на рынке либо избежать будущих негативных последствий.

Таким образом, под развитием предприятия (организации) следует понимать совокупность количественных и / или качественных изменений в различных сферах деятельности субъекта хозяйствования, происходящих под воздействием факторов внешней и внутренней среды и приводящих к новому (иному) уровню его функционирования.

Анализ теоретических подходов к содержанию понятия «развитие предприятия (организации)», представленных в настоящем подразделе, неизбежно приводит к выводу о различных его проявлениях. Соответственно, многие авторы рассматривают в своих трудах отдельные виды развития (Э. Е. Быдтаева [71], Э. М. Коротков [72], Ю. Н. Лапыгин [73], Н. Н. Моисеев [74] и др.), а ряд исследователей разрабатывает многомерные их классификации (И. А. Богатырев [58], З. Н. Варламова [59], М. А. Кушнер и Е. П. Карлина [65], Ю. С. Погорелов [68], С. В. Свиридова [53] и др.).

В таблице 1.5 систематизированы классификационные признаки и соответствующие виды развития, выделяемые в экономической литературе.

Таблица 1.5 – Классификация видов развития

Признак классификации	Вид развития
<b>Общепризнанные</b>	
По направленности изменений (динамике, качеству изменений) <i>Альтернативный вариант</i>	Прогресс, регресс <i>Альтернативный вариант</i>
По количественной характеристике изменений	Прогрессия, депрессия, пульсация, неизменность
По характеру изменений (фактору развития)	Экстенсивное, интенсивное
По скоротечности изменений (форме и характеру, способу проведения)	Эволюционное, революционное
По содержанию изменений (основным характеристикам)	Количественное, качественное
По управляемости	Стихийное (случайное, самопроизвольное), управляемое
По степени охвата системы (масштабу и сложности, комплексности) <i>Альтернативный вариант</i>	Общее (макроразвитие, комплексное, корпоративное), индивидуальное (микроразвитие, локальное) <i>Альтернативный вариант</i>
По сложности изменений <i>Альтернативный вариант</i>	Элементное, интегральное, системное <i>Альтернативный вариант</i>
По комплексности изменений	Однопроектное, одно-, многосферное, холичное

Окончание таблицы 1.5

Признак классификации	Вид развития
<b>Распространенные</b>	
По месту протекания (источникам и предпосылкам)	Внешнее (экзогенное), внутреннее (эндогенное)
По стабильности (чувствительности к внутренним и внешним возмущениям)	Устойчивое, неустойчивое
По степени проявления признаков (открытости)	Явное (наблюдаемое), скрытое (латентное)
По степени активности (деятельности)	Пассивное (приспосабливающее), активное (преобразующее)
По контролю изменений	Контролируемое, неконтролируемое
По системности	Системное, бессистемное
<b>Оригинальные (временной аспект)</b>	
По длительности	Краткосрочное, долгосрочное
По скорости изменений	Быстрое, вялое
По скорости изменений	Ритмичное, спорадическое
По стабильности динамики	Последовательное, скачкообразное
По стабильности	Стабильное, нестабильное, прерывающееся, точечное
По отношению к фактору времени	Динамичное, поступательное, единовременное, периодическое, постоянное (непрерывное)
По повторяемости	Цикличное, нецикличное
<b>Оригинальные (геометрический аспект)</b>	
По форме	Прямолинейное, лестнично-поступательное, ломаное, волнообразное, спиралевидное
По тренду	Линейное, нелинейное
По наличию вектора развития	Векторное, квазихаотическое
По характеру изменений	Направленное, циклическое, спиральное
По количеству векторов	Одновекторное, многовекторное, фронтальное
<b>Оригинальные (иные)</b>	
По наличию или отсутствию материально-вещественной формы развития	Реальное, виртуальное
По носителю признаков развития	Коммуникативное или организационное, индивидуально-личностное
По предсказуемости	Прогнозируемое, бифургационное
По отношению к устойчивости	Равновесное, несбалансированное
По целям деятельности	Начальное, восстановительное, расширяющее, сокращающее, стабилизирующее
По цели изменений	Простое, расширенное
По природе ключевого критерия	Абсолютное, относительное
По представлению субъекта развития	Прожективное, непрожективное

Все признаки классификации и виды развития разделены на три группы:

- 1) общепризнанные (упоминаются многими учеными);
- 2) распространенные (упоминаются некоторыми учеными);
- 3) оригинальные (упоминаются отдельным ученым).

Следует отметить, что в первой группе названия видов развития, как правило, унифицированы и представляют собой две противоположные стороны процесса (хотя имеются и альтернативные варианты классификации). В то же время формулировки признаков являются дискуссионными, в частности, отдельные авторы при использовании одного и того же признака выделяют разные виды развития (например, по характеру / характеристике изменений). Предпочтительные варианты изложены первыми.

При формулировке оригинальных классификаций многие авторы уделяют внимание временному и геометрическому (пространственному) аспектам развития. Однако иногда за разными названиями видов развития скрывается один и тот же смысл (например, векторное и направленное) или исходя из одного и того же признака рассматриваются абсолютно разные виды развития (например, по скорости изменений). Необходимо признать, что зачастую это продиктовано желанием обеспечить новизну своим исследованиям, так как выделяемые виды развития никак не охарактеризованы и имеют небольшую практическую ценность с точки зрения управления ими. То же самое относится и к иным оригинальным формулировкам. По сути, классификация видов развития может являться бесконечно глубокой вследствие многоплановости рассматриваемого понятия. Поэтому ее следует ограничить общепризнанными критериями.

Анализ подходов различных ученых к толкованию процессов развития предприятия позволяет, помимо видовой классификации, также выделить несколько аспектов, касающихся содержательной стороны данного процесса, а именно направлений происходящих изменений. С этой точки зрения в научных трудах наиболее часто рассматриваются такие понятия, как техническое, организационное, гибкое, инновационное, устойчивое, экономическое развитие.

Термин **«техническое развитие»** (как синонимы – «технологическое», «технико-технологическое», «научно-техническое») достаточно широко использовался еще в советской экономической литературе (см., например, [75–79]) и практике. Так, составной частью пятилетнего и годового планов любого предприятия, как правило, являлся план технического развития и организации производства, который был направлен на обеспечение «внедрения достижений науки и техники, передового производственного опыта, всемерную интенсификацию производства» [75, с. 157].

В настоящее время данный термин по-прежнему распространен в учебниках по экономике предприятия [80–82], а также выступает предметом

научных исследований [83, 84]. Что касается его содержания, то общепризнанным является мнение, согласно которому техническое развитие представляет собой процесс постоянного и необратимого совершенствования параметров любых составляющих техники: машин, оборудования и других компонентов средств производства, технологических процессов, способов и методов организации производства.

Целями технического развития предприятия являются [81, 82]:

- сокращение длительности производственного цикла и снижение материальных затрат за счет уменьшения конструктивно-технологической сложности выпускаемой продукции;
- снижение материалоемкости продукции за счет использования новых материалов;
- снижение затрат на оплату труда, содержание и ремонт оборудования за счет комплексной механизации и автоматизации технологических процессов, применения робототехники, гибких автоматизированных систем;
- снижение технологической трудоемкости и затрат ручного труда за счет повышения технического уровня и качества технологической оснастки, инструментов, приспособлений;
- снижение общепроизводственных и управленческих расходов за счет комплексной автоматизации процессов управления производством с использованием компьютерной техники.

Техническое развитие может осуществляться в форме модернизации, технического переоснащения, технического перевооружения, реконструкции, расширения и нового строительства. Содержание и взаимосвязь указанных форм, как отмечает Е. В. Шкарупета [84], является предметом научных дискуссий. Однако в целом сущность технического развития предприятия не вызывает разночтений.

В то же время не существует единого подхода к трактовке понятия «**организационное развитие**». Первоначально содержательная сторона данного термина являлась предметом исследования зарубежных ученых (например, И. Адизес [18], У. Бекхард [85], Л. Грейнер [16], Г. Минцберг [86], Т. Норберт [87], Дж. Стоунхаус [88], Э. Фрезе и соавторы [89], В. Френч и С. Белл [90] и др.). Начиная с 90-х гг. прошлого века на постсоветском пространстве также большое внимание уделяется организационному развитию (В. С. Ефремов [91], Э. М. Коротков [72], С. Э. Пивоваров, И. А. Максимцев и Л. С. Тарасевич [92], А. И. Пригожин [93], Е. П. Резник [69] и др.). Все обилие мнений можно свести к следующим аспектам.

1 Организационное развитие приравнивается к организационным изменениям – это объективные изменения организации, происходящие в процессе ее функционирования с течением времени, т. е. на протяжении жизненного цикла (см. подраздел 1.1).

2 Исходя из понимания организации как совокупности структурных элементов и взаимосвязей между ними, организационное развитие трактуется как совершенствование этих элементов и связей.

Наиболее часто упоминаются следующие его формы:

- реорганизация – «перестройка» организации как субъекта внешней среды. Как правило, выражается в слиянии, присоединении, разделении, выделении или преобразовании ее отдельных структурных элементов;

- реструктуризация – изменение организационной структуры предприятия, системы управления бизнес-процессами. В основном связана с внутренними изменениями, в отличие от реорганизации, имеющей также внешнее проявление;

- реинжиниринг – кардинальное перепроектирование бизнес-процессов, радикальное изменение сфер и методов осуществления хозяйственной деятельности.

3 Организационное развитие рассматривается как развитие организации в целом, единого «организма», субъекта общества – это управляемые изменения, имеющие целью выживание организации и ее процветание. В данном случае речь идет об изменении организационных ценностей и культуры, развитии персонала для повышения эффективности организации в решении проблем и достижении целей. Как синоним в настоящее время часто используется термин «организационное поведение» – «поведение организации в социальной, технологической и экологической среде, ее деятельность, взаимоотношения с иными организациями, а также отдельными людьми» [94]. Также организационное поведение можно определить как «индивидуальные и коллективные формы поведения людей, включенных в структуру социальной организации» [95]. При таком подходе к организационному развитию особо подчеркивается планомерность происходящих изменений (в отличие от концепции жизненного цикла организации, где изменения являются ответной реакцией на воздействие окружающей среды). По сути, разрабатывается набор мероприятий по вмешательству (интервенции) в организационное развитие. Общеизвестными являются следующие группы интервенций, разработанные В. Френчем и С. Беллом [90]:

- диагностические мероприятия;
- деятельность по построению команд;
- межгрупповая работа;
- изучение обратной связи;
- образовательные и тренинговые мероприятия;
- техноструктурные или структурные интервенции;
- процесс консультирования;
- решетка организационного развития;
- посредничество;

- репетиторство, обучение и разработка индивидуальных рекомендаций;
- планирование жизни и карьеры;
- мероприятия по планированию и разработке структуры целей;
- управление стратегией;
- мероприятия по организационной трансформации.

Кроме того, в последнее время получает распространение концепция саморазвития и саморазвивающихся (самообучающихся) организаций. В данном случае речь идет о способности организации адаптироваться к условиям быстроменяющейся внешней среды на основе обучения и разумного управления своим знанием. Как утверждает Дж. Стоунхаус, «только те организации, которые обучаются наиболее быстро, способны выжить и переиграть своих конкурентов» [88, с. 14]. В таких организациях особое внимание уделяется повышению личной эффективности работников, развитию у них системного и критического мышления, формированию креативных навыков. Поощряется применение нестандартных методов решения бизнес-задач, а также распространение опыта и знаний внутри организации. Очевидно, что такой подход во многом созвучен третьему аспекту организационного развития.

Необходимость адаптации к рыночным условиям нашла также отражение в концепции **«гибкого развития»** предприятия. Изучению вопросов гибкости производственных систем посвящены труды таких ученых, как М. Х. Блехерман [96], В. Н. Васильев и Т. Г. Садовская [97], Б. М. Жуков [98], В. Н. Самочкин [99], О. А. Тимофеева [100], О. Г. Туровец [101] и др.

Наиболее известной является концепция, разработанная В. Н. Самочкиным [99], который одним из первых акцентировал внимание на недостаточной способности промышленных предприятий на постсоветском пространстве к своевременному реагированию на постоянно изменяющиеся условия внешней среды и адаптации к требованиям рынка и предложил концепцию гибкого развития предприятия. При этом в понятии гибкости предприятия автор объединил как внутренний фактор – наличие условий (возможностей) для развития предприятия, так и внешний – запросы рынка относительно количества и ассортимента востребованной продукции.

Гибкость предприятия В. Н. Самочкин определяет как «способность предприятия получать необходимый результат, позволяющий ему без коренного изменения основных производственных фондов осваивать за определенные сроки закономерное количество изделий, которые могут быть востребованы рынком и в свою очередь позволяют в будущем периоде получить необходимый результат, обеспечивающий выживание и развитие предприятия» [99, с. 20].

Таким образом, в понятии «гибкость предприятия» учитываются следующие аспекты:

- гибкость определяется не как кардинальная перестройка, реструктуризация деятельности компании, а ее способность изменяться в ходе текущей хозяйственной деятельности, в рамках имеющихся производственной базы и суммы капитала, своевременно и адекватно реагируя на изменение запросов рынка;

- гибкость включает способность предприятия формировать в процессе текущей деятельности достаточный финансовый результат для финансирования затрат на развитие;

- изменяющиеся запросы рынка находят выражение в спросе на продукцию в соответствии с тенденциями моды, научно-технического прогресса и действиями конкурентов;

- способность реагировать на изменяющиеся запросы рынка определяется имеющейся базой (научно-исследовательской и материально-технической), определяющей скорость, с которой осуществляется обновление ассортимента и номенклатуры выпускаемой продукции;

- важность маркетинговой составляющей, которая должна «найти» изделия, которые будут востребованы рынком в будущем и определить количественную потребность в них.

В. Н. Самочкин выделяет два основных критерия для раскрытия гибкости предприятия [99, с. 20]:

- 1) устойчивость к обновлению – результат деятельности предприятия в настоящем периоде, измеряемый и оцениваемый посредством экономических и финансовых показателей работы предприятия;

- 2) способность к обновлению – взаимосвязь предприятия и внешней среды, т. е. способность предприятия своевременно разрабатывать новую продукцию, требуемую рынку.

Первый критерий определяет экономическую эффективность хозяйствования в отчетном (текущем) периоде. Второй характеризует технические возможности к освоению необходимого количества потенциально конкурентоспособных изделий.

Ученый выстраивает схему гибкого развития предприятия как последовательный циклический процесс, в котором устойчивость к обновлению текущего периода (цикла) позволяет профинансировать в текущем периоде (цикле) обновление закономерного количества изделий для их внедрения в производство в следующем периоде (цикле), что, в свою очередь, дает возможность формировать финансовый результат (устойчивость к обновлению) следующего периода и т. д.

Интересным представляется также введение в схему гибкого развития двух видов планирования, которые различаются степенью предсказуемости будущего состояния, его связи с текущим этапом развития. Так, долгосрочное планирование подразумевает временной период до момента реализации

продукции, которая на данный момент находится в разработке, т. е. период жизненного цикла продукции, информация о котором может быть получена по результатам маркетинговых исследований. Стратегическое планирование характеризуется более высокой неопределенностью и осуществляется на более длительный временной период вперед, который превышает по продолжительности жизненный цикл продукции предприятия.

Понятие «**инновационное развитие**» в настоящее время встречается в публикациях достаточно часто. Следует отметить, что классики, работавшие в данном направлении (Й. Шумпетер [40], Дж. Бернал [102], С. Кузнец [41], Б. Твисс [103], Б. Н. Кузык и Ю. В. Яковец [104], В. Г. Медынский [105], С. Ю. Глазьев [106] и др.), не использовали эту формулировку, а рассматривали такие категории, как инновации, инновационный процесс, инновационная деятельность, эффективность инноваций. При этом изначально ученые основное внимание уделяли экономическим системам макро- (страны в целом) и мезоуровня (регионы, отрасли). Соответственно, данные вопросы являются наиболее проработанными в научной литературе.

Термин «инновационное развитие предприятия» широко используется современным поколением исследователей (А. Н. Барыкин [107], М. Е. Касс [108], Л. А. Климова [109], Л. В. Лапаева и П. А. Лапаев [110], А. В. Мордовин [111], Д. И. Морозов [112], Е. Г. Павлова [113], А. П. Плотников [114], А. А. Трифилова [115], И. Л. Туккель [116] и др.). При этом зачастую авторы, рассматривая всевозможные аспекты данного процесса, либо вообще не дают ему определения (см., например, [109, 112, 116]), либо определяют его посредством синонимов, например:

– «организация инновационной деятельности как непрерывного процесса, направленного на достижение заданного экономического и инновационного роста предприятия» [108, с. 8];

– «использование своих инновационных возможностей для осуществления инновационной деятельности, реализации инновационных процессов» [117, с. 406];

– «целенаправленный непрерывный процесс осуществления инноваций в ... деятельности предприятия ...» [118, с. 12].

Представлены в экономической литературе и более содержательные определения, согласно которым в обобщенном виде под инновационным развитием предприятия понимается организация (либо потенциальная возможность) повышения его эффективности и долгосрочной конкурентоспособности на основе внедрения новых научно-технических достижений [114, с. 14; 115, с. 42].

Следует отметить, что в рамках концепции инновационного развития предприятия многие ученые обосновывают содержание и взаимосвязь таких понятий, как инновационная активность, инновационная восприимчивость,

инновационный потенциал, инновационное поведение, инновационная стратегия; рассматривают разветвленные классификации инноваций и факторов инновационного развития; разрабатывают модели и инструментарий управления данным процессом.

К основным направлениям инновационного развития организации в современной экономике, как правило, относят [119, с. 39]:

- комплексную механизацию и автоматизацию;
- химизацию;
- электрификацию;
- электронизацию производства;
- внедрение новых материалов;
- освоение новых технологий.

Общепризнанной является и результативность инновационного развития предприятия – это повышение научно-технического уровня производства, прирост интеллектуальной собственности, получение повышенной нормы прибыли и рост показателей эффективности деятельности (внутренние проявления), а также укрепление рыночной позиции предприятия, рост конкурентоспособности, повышение уровня благосостояния общества (внешние проявления).

Следует отметить, что инновационное развитие часто рассматривают во взаимосвязи с техническим (научно-техническим) развитием.

Популярный в последнее время термин **«устойчивое развитие»** также не является однозначно трактуемым. По оценкам А. М. Шиловой, насчитывается до 100 определений данного понятия [120, с. 287]. Можно выделить как минимум три различных подхода к толкованию устойчивости предприятия.

1 С точки зрения экономики и финансов устойчивость означает стабильность получаемых предприятием доходов, эффективность используемых ресурсов, способность предприятия сформировать и разместить капитал таким образом, чтобы обеспечить нормальное осуществление своей хозяйственной деятельности. Данное направление было отражено М. И. Бакановым, М. В. Мельником и А. Д. Шереметом в [121], И. Т. Балабановым в [122], В. В. Ковалевым в [123], М. Е. Крейниной в [124], Г. В. Савицкой в [125], В. И. Стражевым в [126] и другими классиками экономического анализа. Следует отметить, что указанные авторы рассматривали скорее устойчивость функционирования, а не развития. Сведение понятия «устойчивое развитие» лишь к финансовому аспекту значительно сужает представление о деятельности предприятия. Кроме того, классический анализ, как правило, использует моментные показатели, а развитие – понятие динамическое и не может быть описано статическими показателями.

2 Устойчивость предприятия может пониматься с позиции соответствия траектории его развития прогнозируемому желаемому уровню. Такой точки

зрения придерживаются Л. В. Волкова [127], Е. А. Захарчук [128], Д. Б. Лаврушин [129], В. А. Медведев [130], Г. С. Мерзликина [131] и др. Данный подход близок к математическому или физическому описанию процесса устойчивости. Устойчивое развитие понимается как аналог устойчивого движения (способности движущейся под воздействием приложенных сил механической системы почти не отклоняться от этого движения при каких-либо незначительных случайных воздействиях). Аспектом устойчивости предприятия является его способность избегать попадания в кризисные ситуации, а при необходимости – преодолевать возникающие кризисы. Управление устойчивым развитием предприятия напрямую связано со стратегическим управлением и разработкой стратегий предприятия: промышленной, маркетинговой и другими.

3 Существует модель устойчивости, которая акцентирует внимание на ресурсных и экологических ограничениях жизнедеятельности общества. С этой точки зрения устойчивое развитие – это развитие, «которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности» [132]. Такая формулировка провозглашена Организацией Объединенных Наций в 1987 г. и может применяться не только на мега- и макроуровне (всей планеты и отдельных стран), но и на микроуровне (предприятий и отдельных видов хозяйственной деятельности). Представленное определение является базовым в рассматриваемом подходе, и большинство авторов (Т. А. Алферова и Е. А. Третьякова [133], А. Г. Барановский [134], Д. В. Бастрыкин и А. А. Коренчук [135], С. Е. Бирюков [136], В. И. Данилов-Данильян и К. С. Лосев [137], Е. А. Мацнева и Е. Р. Магарил [138], Д. С. Мельникова [139], Т. Г. Фильчук и Л. В. Щукина [140], А. М. Шилова [120] и др.) основывает на нем свои трактовки устойчивого развития предприятия. В рамках данной концепции рассматриваются, как правило, три составляющие:

- 1) экономическая – развитие должно обеспечить сохранение капитала предприятия;
- 2) социальная – развитие должно обеспечить сохранение стабильности социокультурной системы предприятия;
- 3) экологическая – развитие должно обеспечить сохранение внешней природной среды предприятия.

Важным требованием является единство всех указанных составляющих. Таким образом, устойчивое развитие предприятия осуществляется на основе рационального и экологически целесообразного использования природных и производственных ресурсов, внедрения ресурсосберегающих технологий, разработки экологически чистой продукции, снижения загрязнения окружающей среды отходами производства и потребления, а также на основе справедливого распределения экономических благ между работниками и развития человеческого потенциала. Все это позволяет предприятию достигать

поставленных целей, удовлетворять свои текущие и потенциальные потребности без ущерба для общества.

Наконец, категория **«экономическое развитие»** широко используется как в профессиональных, научных публикациях, так и в рассчитанных на массовую аудиторию информационных материалах. Следует отметить, что чаще всего с ее помощью описывают процессы, происходящие на макроуровне (страны, регионы и т. п.). Так, большинство толковых словарей определяет экономическое развитие как «структурную перестройку экономики в соответствии с потребностями технологического и социального прогресса» [141]. Такой подход имеет исторические корни, восходя к трудам классиков экономической теории<sup>1</sup>, и является наиболее распространенным среди современных исследователей (см., например, [48, 50, 52, 142, 143]).

Что касается микроуровня, то при изучении различных подходов к интерпретации данного термина необходимо учитывать следующее обстоятельство. Поскольку предприятие является субъектом экономики, авторы, характеризуя его развитие, прилагательное «экономическое» часто опускают, подразумевая, что экономический субъект переживает (проходит) экономическое развитие. Поэтому, рассматривая данное понятие, следует учитывать общие трактовки категории «развитие предприятия» (см. таблицу 1.4).

Кроме того, большинство исследователей устойчивого развития в рамках триады его составляющих (третий подход к толкованию устойчивости) рассматривают, по сути, экономическое развитие субъекта хозяйствования, но не выделяют его в качестве самостоятельного обособленного направления. В то же время для оценки устойчивого развития в целом используются преимущественно экономические критерии и показатели (см., например, [138, с. 29, 31]).

Таким образом, в научных публикациях наблюдается относительно мало дефиниций непосредственно термина «экономическое развитие предприятия». Их содержание можно свести к следующим взглядам.

1 Экономическое развитие как экономический рост – как отмечалось ранее, устаревший подход, однако до сих пор используемый, особенно при рассмотрении различных аспектов экономики предприятия.

Например, А. М. Колесников и А. Б. Кудрань [144] определяют экономическое развитие предприятия «как непрерывный процесс роста его активов в результате инвестирования ресурсов, приводящий к росту объемов реализации и росту прибыли и, как следствие, повышению инвестиционной привлекательности предприятия, что обеспечивает рост объема источников капитала для последующего инвестирования развития предприятия» [144, с. 228].

---

<sup>1</sup>Например, одна из самых известных книг Й. Шумпетера носит соответствующее название – «Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры» [40]

Похожую точку зрения высказывают О. И. Новакова, Г. С. Мерзликина [145], полагая, что экономическое развитие состоит «в гармоничном сочетании роста и устойчивости» [145, с. 5]. В. М. Пурлик [146] отмечает, что «любое развитие является лишь средством (пусть даже и отложенным) обеспечения роста, находящего выражение в различных характеристиках деятельности фирмы (росте продаж, доли рынка, прибыли, капитализации и т. д.)» [146, с. 7, 8].

2 Экономическое развитие как стратегия развития (экономическая стратегия предприятия) – классический «западный» подход, разрабатываемый в рамках стратегического менеджмента (И. Ансофф [147], М. Мескон, М. Альберт и Ф. Хедоури [148], М. Портер [149] и др.).

Так, Б. Карлоф [45] под деловым (читай – экономическим) развитием понимает «направление ресурсов туда, где они могут обеспечить максимально высокую конкурентоспособность в течение максимально длительного периода» [45, с. 78].

Аналогичный подход присутствует и у русскоязычных авторов, например, у М. А. Тютриной: «экономическое развитие предприятия – это долгосрочный и всеобъемлющий процесс качественного изменения структуры и функций организации в условиях нестабильной внешней среды, направленный на достижение миссии» [150, с. 44].

3 Экономическое развитие как результат количественных и качественных изменений, происходящих на предприятии, – современное направление как результат эволюции экономической мысли (таблица 1.6).

Таблица 1.6 – Авторские определения термина «экономическое развитие предприятия (организации)»

Автор	Определение
М. Н. Нечепуренко	Экономическое развитие предприятия определяется как процесс обновления производственных или бизнес-процессов, обеспечивающий качественно новый уровень функционирования [151, с. 10]
Е. С. Русак, Е. И. Сапелкина	Экономическое развитие предприятий представляют в виде повторяющегося процесса производства, имеющего на разных этапах в зависимости от условий различные результаты [152, с. 85]
С. В. Свиридова	Экономическое развитие следует трактовать более широко, поскольку оно связано с качественным совершенствованием экономических систем и проводится целенаправленно, для улучшения экономических параметров. Это способность экономического объекта или процесса к совершенствованию существующих характеристик для достижения его целей с учётом воздействия внешних и внутренних источников изменений [53, с. 19]

Окончание таблицы 1.6

Автор	Определение
Ф. К. Туктарова	Экономическое развитие организации действительно должно определяться не только экономическим ростом, но и изменением качественных показателей, характеризующих достижение определенного уровня эффективности деятельности [153, с. 13]
И. Г. Туктабаев	Под устойчивым экономическим развитием предприятия следует понимать стабильный рост количественных и качественных результатов его производственно-хозяйственной деятельности в условиях эффективного увеличения и качественного совершенствования всех используемых производственных ресурсов [154, с. 10]
Г. Р. Яруллина	Устойчивое экономическое развитие промышленного предприятия (с позиций синергии устойчивости процесса развития и устойчивости состояний предприятия) – процесс развития, который характеризуется динамической устойчивостью и запасом моментной экономической устойчивости предприятия как экономической системы. Динамическая устойчивость характеризует сам процесс развития предприятия, постоянство и непрерывность его изменений в направлении совершенствования с целью перехода предприятия на качественно новый уровень деятельности. Моментная экономическая устойчивость предприятия характеризует его способность к осуществлению экономической деятельности в каждый отдельный момент времени в условиях неопределенности возмущающих воздействий среды. Запас моментной экономической устойчивости предприятия – степень удаленности возможной величины потерь предприятия, которые могут возникнуть вследствие возмущающих воздействий среды, от максимальной величины потерь, которые может понести предприятие без утраты способности к осуществлению экономической деятельности [32, с. 9]

Можно заметить, что определение Е. С. Русак и Е. И. Сапелкиной в некоторой степени не соответствует общепринятому пониманию процесса развития, так как речь идет о «повторяющемся процессе производства». Однако уточнение, касающееся получения «на разных этапах ... различных результатов», позволяет трактовать это как изменение уровня функционирования.

Кроме того, последние два определения, представленные в таблице 1.6, касаются несколько иного термина – «устойчивое экономическое развитие». Однако первое прилагательное в данном словосочетании является характеристическим, указывающим на специфику протекания процесса экономического развития (его стабильность или отсутствие таковой).

Поэтому определения И. Г. Туктабаева и Г. Р. Яруллиной были включены в данную таблицу, а не рассмотрены при изучении содержания термина «устойчивое развитие».

Экономическое развитие предприятия (организации) должно рассматриваться как такое направление развития<sup>1</sup> субъекта хозяйствования, которое сопровождается закономерным изменением объемных экономических показателей и показателей эффективности его деятельности. Закономерность изменения в данном случае означает, что наблюдается не просто хаотичное колебание отдельных показателей во времени, а происходит их системное взаимосвязанное изменение, в совокупности характеризующее переход к новому уровню функционирования.

По итогам изучения содержательной стороны различных направлений развития предприятия необходимо отметить, что они тесно связаны между собой. Их можно трактовать как одноуровневые понятия, которые характеризуют разные аспекты деятельности и функционирования предприятия; можно определять как пересекающиеся понятия, имеющие общие характеристики; можно выделять причинно-следственные и циклические связи (например, успешное инновационное развитие позволяет улучшить экономическое состояние предприятия и дает мощный толчок экономическому развитию, с другой стороны, не имея достаточной экономической базы (потенциала), сформированной в результате экономического развития, предприятие не сможет реализовать свою инновационную стратегию).

Как отмечалось ранее, развитие предприятия (организации), в том числе экономическое, осуществляется под воздействием некоторых движущих сил, источников, которые принято называть факторами.

В экономической литературе система таких факторов, как правило, описывается достаточно стандартно, исходя из классических подходов менеджмента (М. Мескон и соавторы [148]) и маркетинга (Ф. Котлер и соавторы [155]):

1) факторы внутренней среды организации:

- цели;
- структура;
- задачи;
- технология;
- работники;

2) факторы внешней среды организации:

- факторы микросреды:
  - а) поставщики;
  - б) посредники;
  - в) конкуренты;
  - г) потребители;
  - д) органы государственной власти и управления, профсоюзы и т. п.;

---

<sup>1</sup>См. определение данного понятия на с. 37

- факторы макросреды:
  - а) состояние экономики;
  - б) политическая ситуация и правовое регулирование;
  - в) научно-технический прогресс;
  - г) демография и социокультурные факторы;
  - д) природно-климатические факторы;
  - е) международная обстановка.

Приведенные факторы с различной степенью детализации (агрегирования) представлены в работах, посвященных преимущественно устойчивому развитию предприятий [53, 156–162]. Многие авторы, помимо традиционного разделения факторов по сфере проявления (внешние и внутренние) и способу воздействия (прямые и косвенные), классифицируют их по распространенности (общие и специфические), времени действия (кратко-, средне- и долгосрочные), продолжительности воздействия (постоянные и переменные), уровню действия (факторы макро-, мезо-, микро- и наноуровня), уровню управления (стратегические, тактические и оперативные) и т. д.

Однако лишь в трех из вышеотмеченных работ исследователи не просто указывают названия факторов, но и конкретизируют их (С. И. Ашмарина и Е. А. Кандрашина [156, с. 34], Е. С. Григорян [158, с. 104], Т. Н. Тополева [162, с. 91]).

Рассматривая экономическое развитие предприятия, следует, прежде всего, выделять те факторы, которые напрямую определяют его способность развиваться. К ним относятся:

- технико-технологические факторы – обуславливают наличие и состояние производственных мощностей предприятия, обеспечивающих выпуск качественной конкурентоспособной продукции в нужном объеме, в нужные сроки и с минимальными затратами;

- финансово-экономические факторы – обеспечивают формирование и использование капитала, необходимого для финансирования как текущей производственной деятельности, так и процессов изучения рынка и разработки новой конкурентоспособной продукции, требуемой рынку; разработку и внедрение современных экономических методов организации и управления производством;

- организационно-управленческие факторы – характеризуют сложившуюся на предприятии систему управления, схему процесса принятия решений, систему взаимодействия различных служб и подразделений, стратегию развития предприятия, систему формирования и развития кадров, систему мотивации, направленные на достижение конечных результатов производственно-хозяйственной деятельности и желаемого уровня развития;

- рыночные факторы – такие как состояние рынка, соотношение спроса и предложения, уровень конкуренции и т. п., которые находятся вне сферы

влияния предприятия, характеризуются высокой изменчивостью и поэтому должны быть под постоянным пристальным вниманием во избежание отрицательных последствий.

Соответственно, основная задача управления экономическим развитием предприятия заключается в наблюдении за состоянием и изменением факторов развития; учете их состояния при принятии управленческих решений; организации воздействия на эти факторы в интересах поддержания заданного состояния и (или) перевода в новое, более желательное состояние.

Таким образом, развитие предприятия – сложное и многоаспектное понятие, что связано со сложностью самого предприятия как социально-экономической системы. Выделение основных свойств, характеристик и факторов развития базируется на целях и задачах, стоящих перед исследователем. Многообразие трактовок данного термина определяет необходимость адекватной и объективной оценки развития современного предприятия для целей эффективного управления рассматриваемым процессом.

## 2 Методические подходы к оценке экономического развития промышленных предприятий

### 2.1 Подходы к оценке развития предприятий промышленности

Существуют различные подходы, методики, позволяющие оценивать работу предприятия, наработки которых могут использоваться при оценке эффективности экономического развития предприятия:

- экономико-статистический анализ деятельности предприятия;
- оценка гибкого развития предприятия;
- оценка инновационного развития предприятия;
- оценка устойчивого развития;
- оценка социально-экономического развития;
- оценка промышленного развития (промышленной конкурентоспособности);
- стратегический анализ деятельности предприятия – разнообразные матричные модели оценки стратегии (стратегического развития предприятия) (BCG, General Electric / McKensey и др.); модель Balanced Scorecard (позволяет учитывать качественные, трудно измеримые показатели).

Классический **экономический анализ (анализ хозяйственной деятельности)**, **экономическая статистика** являются основой количественного анализа деятельности предприятий и на их базе строятся производные системы показателей и методики анализа.

В изложении разных авторов (например, [121–126, 153]) экономический анализ деятельности на уровне предприятия включает, как правило, следующие блоки:

- анализ наличия и использования ресурсов – трудовых ресурсов, основных фондов, материальных ресурсов;
- анализ результатов производственной деятельности – объемов производства и реализации продукции (работ, услуг);
- анализ затрат на производство и реализацию;
- анализ финансовых результатов и финансового состояния.

По каждому из блоков существуют общепринятые экономические показатели. Последовательность анализа обычно состоит из этапов:

- анализ объема, состава и структуры ресурсов (затрат, результатов, капитала);
- анализ выполнения плана и динамики ресурсов (затрат, результатов, капитала);
- анализ состояния ресурсов (качества продукции);
- анализ использования (отдачи) ресурсов (затрат, капитала);

- анализ эффективности (соотношения эффекта (результатов) и затрат (капитала));

- детерминированный факторный анализ;

- выявление резервов повышения эффективности производства.

Анализ хозяйственной деятельности – традиционная и неотъемлемая часть управления деятельностью организации и основа принятия управленческих решений, позволяет сделать вывод о результатах деятельности предприятия в отчетном периоде, выявить проблемы и возможные пути их решения и таким образом способствовать развитию предприятия. В то же время его особенностью является «обращенность внутрь предприятия», раздельное изучение отдельных аспектов деятельности, при этом комплексный анализ связан с трудоемкостью формирования информационной базы и выполнения полного «обсчета», что привело к появлению большого количества авторских методик, предлагающих разного рода нормированные и интегральные коэффициенты и позволяющих однозначно интерпретировать состояние предприятия.

Тем не менее с позиций развития предприятий экономический анализ имеет набор методик и показателей, которые позволяют дать оценку происходящим процессам и выбрать пути дальнейшего развития.

В экономической статистике существует набор показателей, характеризующих функционирование и развитие как на уровне отдельной организации (предприятия), так и на уровне страны (региона, отрасли).

К важнейшим экономическим показателям экономического развития организаций промышленности, которые отражены в профильном статистическом сборнике «Промышленность Республики Беларусь» [163], государственные статистические органы (Национальный статистический комитет Республики Беларусь) относят:

1) показатели «на входе в систему», характеризующие имеющуюся базу:

- число организаций;

- основные средства промышленности;

- инвестиции в основной капитал;

- среднесписочная численность работников;

2) показатели «на выходе из системы», характеризующие результат производственной деятельности:

- объемные показатели:

- а) объем промышленного производства;

- б) валовая добавленная стоимость промышленности;

- в) объем экспорта и импорта;

- результативные финансовые показатели:

- а) прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг;

- б) рентабельность продаж;

## 3) социальные показатели статистики труда:

- номинальная начисленная заработная плата;
- изменение реальной заработной платы;
- производительность труда.

Большой интерес представляет методика анализа и оценки гибкого развития предприятия, разработанная В. Н. Самочкиным [99]. Она:

- включает набор критериев и показателей для оценки развития промышленного предприятия;
- сводит предложенный набор критериев в один интегральный показатель;
- содержит формализованный универсальный подход к определению нормативных (рекомендуемых) значений ключевых показателей;
- содержит набор рекомендаций по результатам оценки.

Как было отмечено в подразделе 1.2, гибкость предприятия В. Н. Самочкин представляет в виде зависимости

$$\Gamma = f(Y_{\text{обн}}, C_{\text{обн}}), \quad (2.1)$$

где  $\Gamma$  – математическая зависимость, характеризующая гибкость предприятия;

$Y_{\text{обн}}$  – устойчивость к обновлению;

$C_{\text{обн}}$  – способность к обновлению.

Устойчивость предприятия к обновлению он описывает следующим выражением, разбивая на две части:

$$Y_{\text{обн}} = f(\underbrace{A, CA, РП, ЧП}_{1 \text{ часть}}, \underbrace{N_{\text{обн}}}_{2 \text{ часть}}), \quad (2.2)$$

где  $A$  – совокупные активы;

$CA$  – собственные активы (средства);

$РП$  – реализованная продукция;

$ЧП$  – чистая прибыль;

$N_{\text{обн}}$  – норма прибыли на обновление.

Для оценки первой части формулы устойчивости предприятия к обновлению и выявления факторов, влияющих на его работу, автор предлагает использовать формулу, отражающую основные зависимости вышеуказанных показателей, – формулу Дюпона

$$\frac{ЧП}{РП} \cdot \frac{РП}{A} \cdot \frac{A}{CA} = R_{\text{продаж}} \cdot O \cdot \Phi P = \frac{ЧП}{CA} = R_{CA}, \quad (2.3)$$

где  $R_{CA}$  – рентабельность собственных средств;

$R_{\text{продаж}}$  – рентабельность продаж;

О – оборачиваемость совокупных активов;

ФР – финансовый рычаг.

В качестве ее достоинств В. Н. Самочкин отмечает, что устойчивость предприятия можно оценить «посредством оценки:

- прибыльности работы предприятия, используя показатель рентабельности продаж;
- активности предприятия на рынке, используя показатель оборачиваемости активов;
- прибыльности капитала предприятия, используя синтетический показатель рентабельности активов;
- финансовой устойчивости предприятия, используя показатель финансового рычага;
- общей устойчивости предприятия, используя синтетический показатель рентабельности собственных средств» [99, с. 23].

Таким образом, с точки зрения развития предприятия первая часть формулы (2.2) показывает, насколько предприятие способно за счет эффективного использования капитала, сформированного рационально за счет собственных и заемных источников, обеспечить достаточный доход на капитал, чтобы потом им распорядиться для финансирования своего развития.

В качестве второй части формулы автор вводит норму прибыли, направляемой на освоение новых изделий для рынка (обновление):

$$H_{\text{обн}} = P_{\text{обн}} / \text{ЧП}, \quad (2.4)$$

где  $P_{\text{обн}}$  – чистая прибыль, направляемая на обновление производства (финансирование новых изделий).

Так как в основе гибкого развития предприятия лежит положение о способности быстро и адекватно реагировать на изменяющиеся запросы рынка, смысл данного показателя очевиден – чем он выше, «тем более стабильной и успешной будет работа предприятия в будущем по сравнению с другим предприятием при равных рентабельности продаж, оборачиваемости и финансовом рычаге».

В итоге показатель устойчивости к обновлению принимает вид:

$$Y_{\text{об}} = R_{\text{продаж}} \cdot O \cdot \text{ФР} \cdot H_{\text{обн}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СА}} \cdot \frac{P_{\text{обн}}}{\text{ЧП}} = \frac{P_{\text{обн}}}{\text{СА}}. \quad (2.5)$$

При логичных и понятных промежуточных множителях итоговый расчетный показатель все-таки сложен для однозначной интерпретации – он показывает «величину средств, направляемых на предпроектную подготовку, проектирование и освоение производства новых изделий, относительно одного из важнейших его показателей – собственных средств» [99, с. 26]. В то же

время нельзя отрицать четкую логическую цепочку и важность каждого из использованных предикторов в оценке развития предприятия.

Для оценки **способности предприятия к обновлению**, т. е. «к освоению в текущем периоде новых изделий, требуемых рынком в последующие периоды», автор концепции вводит показатель коэффициента обновления  $K_{обн}$  – отношение времени освоения производства нового изделия  $T_{осв}$  ко времени производства и реализации нового изделия  $T_{пр}$ :

$$K_{обн} = T_{осв} / T_{пр}. \quad (2.6)$$

Достоинством данного показателя является учет специфики конкретного предприятия и ассортимента его продукции, а также связь с внешними, рыночными факторами, накладывающими ограничения на деятельность предприятия и выражающимися в продолжительности жизненного цикла продукции (времени производства и реализации продукции на рынке).

Посредством данного коэффициента и с учетом номенклатуры продукции рассчитывается способность предприятия к обновлению или его техническая гибкость, выражающаяся в среднем количестве изделий в освоении  $N$ :

$$C_{обн} = N = K_{обн} \cdot n, \quad (2.7)$$

где  $N$  – количество изделий в освоении;

$n$  – общая номенклатура изделий, выпускаемых предприятием.

Интерпретация способности к обновлению не имеет практического смысла, так как показатель абсолютный, поэтому оценка строится на значении коэффициента обновления. Способность к обновлению используется для расчета итогового показателя гибкости. Показатель представляется отношением устойчивости к обновлению к способности к обновлению:

$$\Gamma = Y_{обн} / C_{обн} \quad (2.8)$$

или

$$\Gamma = \frac{R_{\text{продаж}} \cdot O \cdot \Phi P \cdot N_{обн}}{K_{обн} \cdot n} = \frac{\text{ЭП}_{обн}}{C_{обн}} = \frac{П_{обн} / CA}{N} = \frac{П_{обн}^{\text{ед}}}{CA}. \quad (2.9)$$

Таким образом, гибкость предприятия В. Н. Самочкиным представляется как «выраженная в числовом измерении величина ежегодно направляемых предприятием средств на разработку и постановку на производство нового изделия, оцениваемая относительно величины собственных активов с учетом

зависимости количества осваиваемой продукции от номенклатуры производимых изделий» [99, с. 40].

Достоинством концепции, предложенной В. Н. Самочкиным, является ее целостность, учет финансово-экономических и производственно-технических, внутренних и внешних факторов, оказывающих влияние на развитие предприятия, возможность ее использования для оценки результатов текущей деятельности в отчетном периоде и для планирования будущего развития.

Для формирования вывода о состоянии предприятия необходима база сравнения, и с этой целью В. Н. Самочкин предложил методику расчета нормативных значений показателей, включенных в критерии гибкости.

Так, критерием достаточности уровня рентабельности активов является средневзвешенная цена капитала при условии его альтернативного использования – вложения в депозиты и другие финансовые инструменты с корректировкой на более высокий уровень риска производственно-хозяйственной деятельности по сравнению с вложением средств в ценные бумаги и депозиты. Нужно отметить, что такой подход требует предварительной финансовой аналитики по критериям распределения капитала по направлениям и структуре финансовых вложений, а также оценки риска производственно-хозяйственной деятельности. Кроме того, он может дать не точечное значение рентабельности активов, а диапазон значений в связи с неопределенностью.

Расчет нормативного значения рентабельности продаж ведется в два этапа: на границе безубыточности и для гибкого развития и начинается с определения двух вариантов стоимости реализованной продукции.

Ключевым моментом методики является учет инфляционного фактора и, как следствие, нетрадиционное понимание безубыточности. Высокие темпы инфляции приводят к «вымыванию», обесцениванию оборотных средств предприятия, и чем более длинный производственный цикл, тем больший ущерб в результате несет производитель. Для компенсации такого рода последствий В. Н. Самочкин предлагает:

– рассчитать будущую стоимость затрат на производство и реализацию продукции с учетом ставки инфляции и продолжительности вложения затрат в оборот по принципу дисконтирования и затем найти сумму прибыли, которую нужно будет направить на пополнение обесценившихся в результате инфляции оборотных средств;

– рассчитать стоимость продукции на границе безубыточности, включая себестоимость, прибыль на пополнение оборотных средств и сумму налога на прибыль с ее величины и таким образом получить минимальное значение, на которое стоит ориентироваться:

$$РП^6 = C + \frac{П_{ОбС}}{1 - N_{п}/100} + H_{им}, \quad (2.10)$$

где  $РП^6$  – безубыточный объем реализованной продукции (обеспечивающий прирост оборотных средств и уплату от этой величины налогов);

$C$  – себестоимость продукции;

$N_{п}$  – ставка налога на прибыль, %;

$H_{им}$  – налог на недвижимость (в соответствии с нормами налогообложения на момент публикации первоисточника);

$П_{ОбС} / (1 - N_{п}/100)$  – прибыль предприятия, необходимая для обеспечения процесса воспроизводства (прироста оборотных средств) и уплаты налога на прибыль с этой величины.

Для расчета стоимости продукции для гибкого развития к безубыточной стоимости добавляется также сумма расчетной (целевой) прибыли с учетом налога на прибыль с ее величины, и формула принимает вид:

$$РП = C + \frac{П_{ОбС} + C \cdot K_{пз}}{1 - N_{п}/100} + H_{им}, \quad (2.11)$$

где  $РП$  – объем реализованной продукции, обеспечивающий гибкое развитие предприятия и получение чистой прибыли на его развитие;

$K_{пз}$  – коэффициент прибыльности затрат в безынфляционных условиях.

На основе показателей стоимости продукции определяются показатели рентабельности, также в двух вариантах – на границе безубыточности и для гибкого развития.

Нормативное (для гибкого развития) значение оборачиваемости активов В. Н. Самочкин определяет на основе рассчитанных ранее нормативных значений рентабельности активов и продаж:

$$O_{норм} = R_A / R_{продаж}, \quad (2.12)$$

где  $R_A$  – рентабельность активов.

На основе связи между показателями объема продаж, оборачиваемости активов (капитала) и суммы активов автор методики выводит сумму активов, необходимую предприятию для нормальной работы, и затем, насколько может замедлиться оборачиваемость активов при снижении объема продаж до безубыточного уровня. В целом верная логическая цепочка здесь выглядит несколько искусственной, и расчет суммы капитала данным способом, без учета производственных особенностей, может оказаться неверным.

Оптимальный финансовый рычаг В. Н. Самочкин определяет на основе европейской модели финансового рычага (левериджа):

$$\Delta R_{CA} = \left[ R_A - \overline{PPC} (1 - N_n) \right] \frac{КС}{СА} \rightarrow \max, \quad (2.13)$$

где  $\overline{PPC}$  – средняя расчетная процентная ставка по привлекаемым кредитным средствам;

КС – кредитные средства;

$\left[ R_A - \overline{PPC} (1 - N_n) \right]$  – размер прибыли (убытка), полученный предприятием с каждого рубля кредитных средств, используемых в обороте;

$\frac{КС}{СА}$  – плечо финансового рычага, с помощью которого увеличивается или уменьшается эффект, получаемый за счет первого множителя.

Для проведения ретроспективной диагностики эффективности привлечения заемного капитала известной модели финансового рычага достаточно. Авторский вклад на данном этапе состоит в предложении методики расчета процентной ставки по кредитам, рассматриваемым к привлечению, с учетом риска для банка, что важно на этапе финансового планирования и вариантного расчета возможных соотношений собственного и заемного капитала и процентных платежей по кредитным средствам.

Оптимальным (создающим наилучшие финансовые возможности для гибкого развития) принимается такое значение соотношения совокупных и собственных активов, при котором эффект финансового рычага максимален.

Наименьшая степень формализации характерна для расчета нормативного значения нормы прибыли на обновление. В качестве ориентира предлагается:

- «выяснение зависимости прибыльности различных групп компаний от размеров их затрат на НИОКР», однако автор признает, что такую информацию сложно и не всегда возможно получить;

- остаточный принцип – если получить информацию о суммах прибыли, направляемых на НИОКР, практически невозможно, то по некоторым крупным предприятиям можно в открытых источниках найти информацию об отчислениях на социальные цели, выплату дивидендов и т. п. и косвенно определить, какие суммы могли быть направлены на обновление продукции. Такой способ также достаточно сложен и точных результатов нельзя ожидать;

- положиться на оценки опытных руководителей НИОКР – это, вероятно, является наиболее логичной и реализуемой альтернативой, хотя при этом имеет все недостатки экспертных оценок.

После определения нормативных (гибких) значений всех показателей, включенных в критерий «устойчивость к обновлению», появляется возможность рассчитать нормативное значение самого критерия и сравнить его с фактическим:

$$УУ_{обн} = \frac{У_{обн}^{\phi}}{У_{обн}^{\eta}}, \quad (2.14)$$

где  $УУ_{обн}$  – уровень устойчивости к обновлению;

$\eta, \phi$  – индексы нормативных и фактических значений.

Результат сравнения (уровень больше или меньше 1) позволяет дать оценку достаточности финансово-экономических ресурсов, генерируемых предприятием для его дальнейшего гибкого развития.

Оценку способности к обновлению, как было отмечено ранее, автор предлагает проводить на основе коэффициента обновления. Нормативное значение коэффициента определяется посредством:

- анализа продолжительности всех видов работ, выполняемых при освоении нового изделия. Автор детально описывает виды работ и функции задействованных служб и подразделений. Продолжительность отдельных операций предлагается определять для разных групп изделий на основе корреляционно-регрессионного анализа. Автором предложен набор факторов, которые целесообразно включить в каждую модель. Следует отметить, что этот этап будет характеризоваться высокой трудоемкостью, прежде всего с позиций формирования исходной базы данных для проведения анализа;

- оценки продолжительности жизненного цикла продукции на рынке (среднего времени производства и реализации изделия) на основе маркетинговых исследований и отслеживания статистической информации о жизненных циклах товаров-конкурентов. В. Н. Самочкин подчеркивает, что фактор неопределенности в наибольшей степени выражен в данном показателе, в связи с этим наиболее сложным моментом видится определение точечной оценки продолжительности присутствия изделия на рынке.

Таким образом, необходимость выбора конкретного значения из диапазона возможных значений продолжительности разработки и освоения, и особенно производства и реализации изделия, может снижать точность расчета итогового нормативного значения показателя способности к обновлению.

Оценку уровня способности к обновлению предлагается выполнять путем сравнения нормативного и фактического значений коэффициента обновления:

$$УС_{обн} = К_{обн}^{\eta} / К_{обн}^{\phi}, \quad (2.15)$$

где  $УС_{обн}$  – уровень способности к обновлению.

Оценка выполняется путем сравнения полученного значения с единицей.

После расчета нормативных значений обоих критериев гибкости у аналитика есть возможность выполнить как общую оценку гибкости предприятия на основе итогового интегрального показателя гибкости, рассчитав уровень гибкости:

$$УГ = \Gamma_{\phi} / \Gamma_{н} \quad (2.16)$$

и сравнив его с единицей, так и определить характер самого развития или проблем развития предприятия как комплекс причин финансово-экономического или научно-технического характера, обратив внимание на оба критерия гибкости. Последний вариант позволяет получить четыре варианта состояния предприятия [99, с. 106]:

1) «гибкое развитие» –  $УУ_{обн} \geq 1$ , а  $УС_{обн} \geq 1$  – наивысшее сочетание экономических и технических параметров, производство востребовано рынком и гарантировано поступление средств на своевременное обновление изделий;

2) «финансовое благополучие» –  $УУ_{обн} \geq 1$ , а  $УС_{обн} < 1$  – потенциал для обновления обеспечивается определенной группой изделий, востребованных рынком и приносящих высокий доход. Низкая способность к обновлению показывает, что предприятие может совершенствовать только часть изделий, требуемых рынку;

3) «состояние, близкое к границе безубыточности» –  $УУ_{обн} < 1$  и  $УС_{обн} \geq 1$  – предприятие продвигает на рынок неконкурентоспособную продукцию, которая не приносит необходимого дохода. Однако способность к обновлению оставляет возможность нахождения товаров, требуемых рынку, и перехода таким образом к более гибкому состоянию;

4) «угроза банкротства» – оба уровня ниже 1. В этом случае требуется остановка производства и разработка плана, обеспечивающего выход предприятия из кризиса.

Таким образом, последовательное выполнение расчетов по разработанной В. Н. Самочкиным методике позволит оценить гибкость предприятия с учетом особенностей и специфики его деятельности, выявить ключевые проблемы и определить пути их решения. В то же время выполнение всего комплекса расчетов – достаточно длительный и трудоемкий процесс, а в определенных моментах связанный с неопределенностью и недостаточной точностью оценок.

Концепция гибкого развития и разработанная в ее рамках методика оценки гибкости представляют большой практический интерес для предприятий промышленности в силу оригинальности, комплексного подхода к экономическим, финансовым, техническим и маркетинговым аспектам деятельности предприятий.

В оценке инновационного развития отдельных предприятий (организаций) разные авторы рассматривают следующие основные направления:

- оценка инновационного потенциала;
- оценка инновационной активности.

При этом разные методики включают схожие или аналогичные показатели в силу общих характеристик описываемых процессов и доступных исходных данных.

Наиболее полной и комплексной видится методика, изложенная А. А. Трифиловой [115]. Автор предложил выполнение расчетов по нескольким аспектам инновационного развития (рисунок Б.1).

1 Оценка **инновационного поведения** посредством показателей «*перспективных резервов, возникающих у предприятия в результате избрания инновационного подхода для развития хозяйственной деятельности*» [115, с. 91].

Такая оценка дает возможность определить влияние инновационной составляющей на деятельность организации в виде *процентных приростов* ключевых показателей:

- патентного портфеля;
- доли рынка;
- доходов от продажи лицензий;
- товарного портфеля;
- стоимости компании за счет реинвестированной прибыли;
- стоимости акций.

Совокупность предложенных показателей можно рассматривать как оценку результативности инновационной деятельности компании в инновационно-финансовой сфере.

2 Исследование **инновационной активности** А. А. Трифилова предлагает выполнять на основе «коэффициентов, определяющих степень *обеспеченности* предприятия *инфраструктурными ресурсами в инновационной сфере*» [115, с. 102].

В качестве элементов инновационной инфраструктуры рассматриваются: наличие инновационно-ориентированного подразделения; профессиональный кадровый состав работников с позиции обладания ими знаний и навыков проведения научной и исследовательской работы; достаточность и источники финансовых ресурсов; материально-техническое оснащение; наличие интеллектуальной собственности; дополнительные источники повышения результатов инновационной деятельности.

Оценить данные элементы предлагается с помощью коэффициентов:

- коэффициента обеспеченности интеллектуальной собственностью – доля нематериальных активов в долгосрочных активах. Показатель понятен и логичен и характеризует конечный результат инновационных разработок, выраженный в интеллектуальной собственности, или стратегию предприятия в приобретении прав на интеллектуальную собственность с учетом инновационных приоритетов своего развития;
- коэффициента персонала, занятого в НИР и ОКР, – доля соответствующего персонала в средней численности работников предприятия – показатель характеризует возможности или потенциал предприятия для самостоятельного проведения НИОКР;

– коэффициента имущества, предназначенного для НИР и ОКР, – доля оборудования опытно-приборного назначения в общей стоимости оборудования производственного назначения – интерпретация аналогична предыдущему коэффициенту. По сути, эти два показателя дают характеристику двум основным ресурсам, формирующим потенциал инновационного развития;

– коэффициента освоения новой техники – удельный вес вновь введенных основных фондов в среднегодовой стоимости основных производственных фондов предприятия – корректность данного показателя в рассматриваемом варианте вызывает сомнение. Так, технологическая структура основных фондов и специфика вида деятельности конкретного предприятия могут существенно влиять на величину этого коэффициента. Логично было бы из общей стоимости основных фондов выделить активную их часть и таким образом уточнить данный коэффициент;

– коэффициента внедрения новой продукции – доля выручки от продажи новой или усовершенствованной продукции (работ, услуг) и продукции (работ, услуг), изготовленной с использованием новых или улучшенных технологий в общей сумме выручки, – наряду с коэффициентом интеллектуальной собственности характеризует результат инновационной деятельности, выраженный в конечном продукте, принятом рынком;

– коэффициента инновационного роста – доля расходов на научно-исследовательские и учебно-методические инвестиционные проекты в общей стоимости инвестиционных расходов – коэффициент показывает готовность предприятия вкладывать в инновационное развитие с долговременными целями значимую с позиций общего объема инвестиционных вложений сумму финансовых ресурсов. В комплексе коэффициенты персонала и имущества, занятых в НИР и ОКР, и коэффициент инновационного роста характеризуют стратегические вложения в набор ресурсов для инновационного развития.

Оценка инновационной активности рассматривается А. А. Трифиловой в качестве «исходного этапа формирования стратегии технологического развития» – стратегии лидера или последователя. С этой целью для каждого коэффициента в методике рекомендуются критические значения. Наличие таких значений позволяет пользователям методики более точно понимать, какие цели инновационного развития и пути их достижения целесообразны для конкретного бизнеса. В методике учтено, что выработка жестких нормативов некорректна и для каждого коэффициента приведен срединный «коридор» ( $\pm 0,05$ ), что дает возможность при выборе стратегии гибко учитывать сочетание факторов.

Что касается уровня рекомендуемых значений, то им можно дать неоднозначную оценку. В частности, значение коэффициента персонала – не менее 0,2 для стратегии лидера достаточно жесткое, если в число занятых в сфере НИР и ОКР относить только профильные подразделения, но при этом

достаточно мягкое, если сюда отнести всех ИТР и рабочих, занятых совершенствованием производственного процесса и продукции. В авторской интерпретации коэффициент освоения новой техники для выбора стратегии лидера должен составлять не менее 0,35, что, учитывая наличие пассивной части основных производственных фондов с длительным сроком эксплуатации, задает недостижимую для большинства организаций планку. В то же время если использовать для оценки стоимость части фондов, непосредственно участвующих в производстве, то рекомендуемое значение становится вполне логичным и обоснованным. Рекомендуемое значение коэффициента внедрения новой продукции не менее 0,45 для стратегии лидера логично для обеспечения конкурентоспособности высокотехнологичных производств, но невозможно и нерационально для низкотехнологичных и сомнительно для средне-технологичных.

Несмотря на некоторую спорность в интерпретации отдельных показателей и рекомендуемых значений, предложенных А. А. Трифиловой, методика оценки инновационной активности является логичной, комплексной, при этом достаточно лаконичной, не требующей длительного и трудоемкого процесса сбора исходных данных, и вполне применима для использования на любом предприятии (организации) независимо от вида деятельности, размера и т. п. на этапе оценки выраженности инновационной составляющей в его развитии и выбора стратегии инновационного развития.

3 **Оценку инновационного потенциала** организации А. А. Трифилова понимает как «определение достаточности у предприятия финансово-экономических ресурсов для эффективного обеспечения не только стратегической инновационной, но и текущей производственной деятельности» [115, с. 180], следовательно, сводит к классическому в рамках финансового анализа изучению финансовой устойчивости предприятия – оценки обеспеченности финансовыми ресурсами посредством сопоставления активов (запасов и затрат) и источников их финансирования. Такой подход не раскрывает специфику инновационной составляющей развития и может использоваться лишь частично – для оценки финансовой составляющей деятельности предприятия, но не позволяет дать полную оценку инновационному потенциалу.

4 **Отбор инновационных проектов** позволяет в рамках оценки инновационного развития принимать обоснованные решения по принятию или отказу от конкретных проектов.

При этом предлагается комплексный анализ, предусматривающий проведение расчетов по нескольким направлениям:

– оценка *рыночной перспективности и реализуемости* новых и улучшающих технологий является важным этапом отбора проектов с коммерческой позиции. Она включает:

а) выявление правовых возможностей и экономических способов защиты результатов НИОКР в виде созданной на их основе интеллектуальной собственности путем расчета затрат предприятия на правовую охрану новой технологии;

б) определение объема и темпа роста рынка на основе маркетинговых исследований, что дает возможность рассчитать потенциал продукта (емкость рынка);

в) охват сегментов рынка (доля рынка предприятия), что дает возможность спрогнозировать продажи.

Расчетные значения данного набора показателей не нормируются, и подлежат сравнению с целевыми показателями в соответствии с планами и стратегией предприятия. Результаты этого этапа могут быть использованы для последующего расчета денежных поступлений от реализации проекта;

– оценка *возможностей предприятия* для реализации новой технологии основывается на сравнении величины ресурсов и затрат, необходимых для реализации инновации, с имеющимися на предприятии и выявлении их требуемого прироста по видам: инженерно-конструкторские затраты, материальные, технические, сбытовые, на подготовку кадров. Наличие существенного недостатка ресурсов по видам затрат и в целом, по мнению А. А. Трифиловой, свидетельствует о неспособности предприятия реализовать проект. При этом автор ссылается на критическое значение коэффициента соотношения заемных и собственных средств не более 0,7, на основе чего дает рекомендацию о принятии проекта в случае, если сумма прироста всех видов затрат составляет менее 0,7 от величины собственных средств предприятия. Процедура обоснования нормативного значения по сумме затрат не совсем корректна, так как не учитываются другие виды деятельности, на которые направляется собственный капитал и для которых привлекается заемный капитал, а также масштабность и ожидаемая результативность проекта;

– оценка *эффективности вложений* в разработку и реализацию новых продуктов и технологий на основе ожидаемых денежных потоков по принятым в теории и практике показателям оценки эффективности инвестиционных вложений: чистый дисконтированный доход, индекс доходности инвестиций, внутренняя норма доходности, дисконтированный срок окупаемости;

– оценка *результативности новой технологии* с определением ее влияния на сферу НИОКР важна, так как именно она учитывает специфику инновационных проектов. Такую оценку предлагается выполнять на основе отношения эффекта, полученного в результате реализации проекта, – прироста интеллектуального капитала (нематериальных активов), выручки от продаж, прибыли, чистого дохода, выработки на одного работника к сумме инновационных вложений. Однако из числа предложенных эффектов непосредственно связан со сферой НИОКР только рост нематериальных активов и

производительности труда, в то время как остальные являются общеэкономическими. Автор также утверждает, что «расчет и анализ предложенных показателей позволяет ответить на вопросы о том, каким образом отразится внедрение новой технологии на результатах хозяйственной деятельности предприятия». С таким утверждением нельзя согласиться, так как данные показатели никак не характеризуют всю хозяйственную деятельность предприятия, но показывают отдачу от конкретного проекта.

5 Анализ **инновационного процесса** А. А. Трифилова рассматривает «с позиции оперативного управления» как «оценку и контроль эффективности достижения поставленных целей и задач».

Ввиду этого предлагается ряд коэффициентов, «которые позволяют дать оценку внутренним экономическим условиям реализации инновационных стратегий»:

а) показатель квалификации научных кадров – доля опытно-конструкторских работ, выполненных силами предприятия без привлечения сторонних организаций. Данный показатель характеризует способность предприятия проводить исследования своими силами и, несомненно, позволяет дать оценку инновационному потенциалу предприятия. В то же время без учета научно-технической новизны и общего объема выполненных разработок сложно однозначно говорить о нем как о критерии квалификации научных кадров;

б) исполнение маркетинговых прогнозов – по объему продаж инновационной продукции;

в) расход инвестиционных средств – по размеру инвестиционных средств;

г) производственное ресурсосбережение – по себестоимости производства и реализации инновационной продукции;

д) реализация проекта в заданные сроки – по времени, затраченному на реализацию инновационного проекта;

е) показатель результативности инновационного развития – доля чистой прибыли, полученной предприятием за счет реализации инновационной продукции, в сумме чистой прибыли, полученной предприятием при реализации всей продукции.

Показатели *a* и *e* являются структурными, а *б–д* характеризуют выполнение плана по различным направлениям.

Другие авторы также используют показатели, задействованные в методике А. А. Трифиловой, общепризнанные показатели инновационной деятельности, в свою очередь предлагая некоторые изменения.

Так, Н. С. Соменкова [164] использует показатели:

1) доля затрат на НИОКР в общей сумме затрат на предприятии – наукоемкость предприятия – аналог коэффициента инновационного роста, предложенного А. А. Трифиловой;

2) доля инновационной продукции в общей сумме выручки – коэффициент новизны продукции – самый распространенный показатель инновационной активности, используемый как на уровне предприятия, так и на уровне регионов, отраслей и экономики в целом;

3) выручка от реализации инновационной продукции на один рубль затрат на НИОКР – коэффициент результативности затрат на НИОКР – показатель, с одной стороны, понятен, но, с другой, имеет критические недостатки: инновационная деятельность – процесс длительный, в результате чего затраты текущего периода сравниваются с отдачей на вложения предыдущих периодов. Кроме того, не используется концепция дисконтирования, что важно для длительных мероприятий и проектов;

4) выручка от реализации инновационной продукции на один рубль затрат на модернизацию производства – коэффициент эффективности модернизации производства – данный показатель также не учитывает концепцию дисконтирования, но при этом имеет еще один существенный недостаток – он не в полной мере позволяет оценить эффективность такого рода затрат, так как модернизация производства может быть направлена не только на выпуск новой продукции, но и на повышение эффективности и экономичности производственного процесса, и тогда эффект заключается не в выручке, а в экономии текущих затрат, что не учитывает данный показатель;

5) темп роста количества объектов интеллектуальной собственности, числящихся на балансе предприятия, – коэффициент интенсивности научных разработок – показатель также логичен, однако оценка количества объектов в натуральном выражении не позволяет определить их значимость и масштабность, в результате чего несколько мелких разработок могут при расчете «перевесить» важность одной, но крупной и значимой. Коэффициент интеллектуальной собственности, предложенный А. А. Трифиловой, с этой точки зрения более объективен.

Достоинство такого подхода заключается в лаконичности и простоте расчета, однако отдельные аспекты инновационного развития остаются незатронутыми, например, квалификация персонала, техническое оснащение. Таким образом, авторский подход Н. С. Соменковой отличается простотой, но не является достаточно оригинальным или комплексным.

С. Д. Щекотуровой [165] предложено использовать шесть показателей оценки инновационного развития промышленного предприятия, практически все они используются и другими авторами (в частности, А. А. Трифиловой), а также широко применяются в аналитической практике (таблица В.1):

1) персонал, занятый в НИР и ОКР, – доля персонала, занятого в НИР и ОКР, в среднесписочной численности работников (аналог соответствующего коэффициента в рамках оценки инновационной активности по методике А. А. Трифиловой);

2) освоение новой техники – доля введенных в отчетном периоде основных средств в их стоимости на конец периода (аналог коэффициента поступления основных средств и соответствующего коэффициента в рамках оценки инновационной активности по методике А. А. Трифиловой);

3) освоение новой продукции – доля выручки от продажи новой продукции в сумме выручки от продажи всей продукции предприятия (аналог соответствующего коэффициента в рамках оценки инновационной активности по методике А. А. Трифиловой);

4) материальные ресурсы для НИР и ОКР – доля стоимости материальных ресурсов для НИР и ОКР в общей стоимости материальных ресурсов – коэффициент дополняет ресурсную составляющую инновационного развития и логично вписывается в группу «труд – средства труда – предметы труда»;

5) обеспеченность интеллектуальной собственностью – в отличие от аналогичного показателя инновационной активности, предложенного А. А. Трифиловой, данный показатель характеризует не всю интеллектуальную собственность, а долю введенных в текущем году нематериальных активов в общей стоимости нематериальных активов. С одной стороны, такой порядок расчета позволяет оценить результат инновационного развития в отчетном периоде, но, с другой стороны, формулировка названия показателя не отражает его сути согласно формуле расчета, так как не учтена интеллектуальная собственность, которая важна и используется с целью дальнейшего развития, но была создана ранее;

6) инвестиции в инновационные проекты – в авторской интерпретации данный показатель определяется как отношение проектов инновационного характера в стоимостном выражении в общей сумме инвестиционных проектов, что делает его аналогичным коэффициенту инновационного роста А. А. Трифиловой, показателю наукоемкости предприятия Н. С. Соменковой. В то же время рекомендации автора по источникам данных в формах отчетности для рассматриваемого показателя не позволяют интерпретировать этот показатель как инновационный по сути, так как в числитель включаются платежи не только по инновационной деятельности, учитываются поступления от инвестиционных операций, а знаменатель отражает не сумму, а сальдо денежных потоков от инвестиционных операций.

Достоинством системы показателей, предложенных С. Д. Щекотуровой, является отсылка на конкретные показатели (строки) форм статистической отчетности для формирования исходных данных для расчета всех показателей.

Для оценки показателей инновационного развития за период времени С. Д. Щекотурова предлагает рассчитывать их среднее значение по формуле средней арифметической простой, а затем свести в интегральный показатель. Для получения интегрального показателя предлагается:

- нормировать значения показателей, рассчитав отношение среднего значения за период по конкретному предприятию к наилучшему среднему значению по группе предприятий, участвующих в оценке;
- с помощью весовых коэффициентов, которые определяются экспертным путем, рассчитать интегральный показатель инновационного развития из нормированных значений.

Для оценки уровня инновационного развития С. Д. Щекотуровой на основе метода имитационного моделирования Монте-Карло с использованием инструментария MS Excel были получены пороговые значения уровня инновационного развития для российских металлургических предприятий и определены три уровня инновационного развития промышленного предприятия по величине интегрального показателя. Для каждого уровня дана характеристика и сформулированы рекомендации. Данный этап обработки показателей для формулировки итоговой оценки инновационного развития интересен с позиций конкретности – «привязки» к предприятиям конкретного вида деятельности, что важно, так как абстрактные критерии и нормативные значения без учета специфики конкретного бизнеса часто являются некорректными.

С. Д. Щекотурова, как и другие исследователи, предлагает рассчитывать уровень достаточности инновационного потенциала на основе финансовых показателей. В частности, в итоговый показатель, рассчитанный на базе метода логистической регрессии, включены коэффициенты: концентрации собственного капитала; привлечения заемных средств; отношения заемных и собственных средств; общей рентабельности; рентабельности активов; чистой нормы прибыли. Далее условно заданы диапазоны значений итогового показателя и выделены три уровня достаточности инновационного потенциала.

Вслед за тем автор предлагает сравнивать интегральный показатель инновационного развития и достаточности инновационного потенциала и на основе этого дает характеристику предприятия и рекомендации по стратегии развития.

В дополнение к этому С. Д. Щекотурова предлагает отображать на графике скользящие кривые (нескольких порядков) показателя инновационного развития и уровень достаточности инновационного потенциала, на основе чего дает рекомендации по выбору стратегии экономического развития, а в результате всего комплекса расчетов – и выбора инновационной стратегии (рисунок Г.1).

Достоинством методики является выполнение оценки уровня инновационного развития с учетом динамики, разработка шкалы оценки уровня

инновационного развития, учет специфики и потребностей организаций одного вида деятельности.

С. В. Худяков и М. Ю. Учирова [166] предлагают рассчитывать показатель инновационного развития  $\Pi_{ИР}$  как отношение реализованного инновационного потенциала промышленного предприятия с учетом инновационного риска и инновационной активности  $РИП_{РА}$ , к имеющемуся инновационному потенциалу промышленного предприятия ИП. При этом сам потенциал измеряется авторами методики в денежной оценке:

$$\Pi_{ИР} = РИП_{РА} / ИП. \quad (2.17)$$

В таком подходе оценка инновационного развития сводится к оценке использования возможностей, внутренней эффективности предприятия, но никак не показывает связь предприятия с внешней средой.

В свою очередь, имеющийся инновационный потенциал, по мнению С. В. Худякова и М. Ю. Учировой, зависит от трех компонентов: ресурсного потенциала РП, доли затрат на инновации в общей величине затрат предприятия  $Д_{ин}$ , доли незавершенных инноваций на начало отчетного периода  $И_{ост}$ :

$$ИП = РП \cdot Д_{ин} (1 + И_{ост}). \quad (2.18)$$

В такой интерпретации инновационный потенциал становится финансовым показателем и ставится в прямую зависимость от уровня затрат на инновации. Нелогичным кажется включение в расчет доли незавершенных инноваций – если доля затрат на инновации включает затраты на завершенные и незавершенные проекты, то смысловой нагрузки наращивание с учетом незавершенных проектов не имеет, но даже если в доле затрат учтены только завершенные проекты, то доля нереализованных проектов без учета их масштабов будет несопоставимым показателем для включения в такой расчет.

При расчете реализованного инновационного потенциала С. В. Худяков и М. Ю. Учирова вводят поправку на уровень риска (ИР) и уровень инновационной активности (ИА), измеренные как коэффициент:

$$РИП_{РА} = ИП (1 - ИР) (1 + ИА). \quad (2.19)$$

Вышеуказанные авторы предложили набор показателей для оценки риска и инновационной активности. Совокупность показателей каждой группы сводится к интегральному виду по формуле многомерной средней. При этом набор предложенных факторов риска выглядит сомнительно – разнородные показатели с разными методами их расчета, разной интерпретацией вели-

чин и т. п. В качестве показателей инновационной деятельности использованы общепринятые – характеризующие динамику и долю инновационной продукции, затрат на НИОКР, персонала, занятого НИОКР, и т. п.

В результате всех преобразований показатель реализованного инновационного потенциала С. В. Худякова и М. Ю. Учировой становится условной величиной со слабой смысловой нагрузкой. Шкала значений показателя ими не обоснована.

Таким образом, совокупность показателей, используемых разными авторами и характеризующих инновационную деятельность и инновационное развитие промышленных предприятий, можно объединить в группы:

1) показатели, характеризующие ресурсную составляющую (производственную базу) инновационного развития, – доля ресурсов (труда, капитала), вовлеченных в инновационную деятельность, в общем объеме ресурсов производственного назначения;

2) показатели, характеризующие интенсивность осуществления инновационной деятельности, – затраты на инновации, инновационная продукция, количество инновационных проектов, разработок, патентов и т. п. как в абсолютном выражении, так и их удельный вес в общей величине соответствующего процесса;

3) показатели, характеризующие возможности (потенциал) предприятия для осуществления инновационной деятельности, – рассматриваются авторами с позиции достаточности финансовых ресурсов, при этом используются относительные показатели структуры капитала или абсолютные показатели обеспеченности запасов источниками финансирования, подразумевая, что нормальная финансовая устойчивость дает предприятию возможность финансировать и инновационный процесс;

4) результат для экономики предприятия – выражается внутренними показателями – прирост интеллектуальной собственности, прибыли, капитала. Следует обратить внимание на необходимость использования внешней составляющей результативности инновационной деятельности – укрепление позиций организации на рынке и рост конкурентоспособности бизнеса.

Статистические органы Республики Беларусь в рамках статистики науки инноваций в качестве ключевых показателей оценки инновационной деятельности и инновационного развития организаций промышленности используют следующие [167]:

– число инновационных и инновационно-активных организаций по видам экономической и по видам инновационной деятельности – показатель позволяет оценить масштаб и динамику инновационного развития региона, страны или вида экономической деятельности;

- удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в отчетном году, в общем числе организаций – позволяет оценить степень вовлеченности организаций промышленности в инновационную деятельность;
- структура затрат на технологические инновации по видам инновационной деятельности – характеризует значимость направлений и видов инновационной деятельности с позиций готовности субъектов хозяйствования их финансировать;
- объем отгруженной инновационной продукции (работ, услуг) – характеризует конечный результат инновационной деятельности в виде готового продукта, принятого рынком;
- удельный вес отгруженной инновационной продукции (работ, услуг) в общем объеме отгруженной продукции (работ, услуг) – показывает, насколько значим результат инновационной деятельности для организаций промышленности.

Показатели статистики инноваций входят в систему показателей для статистической оценки уровня технологического развития отраслей экономики [168].

Оценка экономического развития организаций промышленности подавляющим большинством авторов понимается в неразрывной связи с устойчивостью развития. Оценка устойчивого экономического развития выполняется путем расчета комплекса показателей или интегрального показателя устойчивости, причем разница в авторских подходах заключается в следующем:

- рассматривается разное количество компонентов (видов) устойчивости и, соответственно, показателей, их характеризующих;
- авторские методики формируют систему показателей. Затем выбирают разные подходы к их анализу и оценке – оценка набора показателей, каждый из которых рассматривается отдельно, или формирование интегрального (обобщающего) показателя и вывода на его основе;
- использование авторами разных способов «свертки» частных показателей устойчивости в один интегральный показатель;
- использование эмпирического подхода или методов экспертной оценки, основанных на анкетных опросах, и построение рейтингов.

Согласно обзору и обобщению, выполненному Ю. И. Пуховой [169] на основе анализа подходов 20 русскоязычных авторов (авторских коллективов) к компонентам устойчивого развития, подлежащим оценке, было выделено 10 упоминаемых компонентов устойчивого развития, при этом большинство авторов в разработанных ими методиках оценивают от трех до пяти компонентов. Все авторы сходятся во мнении, что экономический компонент является обязательным, в дополнение к нему чаще всего упоминаются социальный и экологический компоненты, что характеризует устойчивое развитие с классической точки зрения. Кроме этого, упоминаются

инновационный, производственный, маркетинговый, организационно-управленческий и в отдельных случаях другие виды потенциала.

Перечень индикаторов, которые используются для оценки экономической составляющей устойчивого развития предприятий, разнообразен, при этом, согласно Ю. И. Пуховой, абсолютное большинство авторов применяют показатель прибыли для характеристики конечного финансового результата хозяйственной деятельности. Кроме того, распространено использование непосредственно связанных с суммой прибыли величины доходов и расходов, уровня рентабельности, а также показателей ликвидности (платежеспособности).

Нужно отметить, что набор показателей, представленный в обзоре Ю. И. Пуховой, достаточно разнородный, включает как абсолютные, так и относительные величины, показатели, характеризующие как общие результаты деятельности предприятия, так и отдельные ее сферы.

**Экономический компонент устойчивости** в оценке устойчивого развития промышленного предприятия в рамках методики, разработанной Н. А. Хомяченковой [170, 171], является наиболее основательным с позиции количества и качества показателей, используемых для оценки, а также этапности расчетов.

Оценка экономической устойчивости предприятия, согласно Н. А. Хомяченковой, включает расчет интегрального показателя экономической устойчивости, который формируется из нескольких обобщающих показателей как средневзвешенное значение, где вес задается на основе экспертной оценки. В свою очередь каждый из обобщающих показателей определяется как среднее геометрическое из частных показателей, выбранных для мониторинга и оценки.

Для расчета обобщающих показателей экономической устойчивости Н. А. Хомяченкова определила виды устойчивости, для оценки которых сформировала набор частных показателей.

**1 Финансовую устойчивость** характеризуют девять коэффициентов, используемых для оценки структуры капитала, финансовой устойчивости и платежеспособности в теории и практике финансового анализа (например, [121–124]). Предложенный набор показателей полон и логичен, в то же время некоторые из них, имея различия в интерпретации, в определенной степени дублируют друг друга, поскольку позволяют сделать один и тот же оценочный вывод в силу их связи между собой по методу расчета.

**2 Рыночную устойчивость** характеризуют коэффициенты динамики продаж и маркетинговых затрат, доля рынка и оборачиваемость товарных запасов. Показатели данной группы, с одной стороны, действительно характеризуют связь предприятия и рынка, а с другой стороны, два динамических показателя, для которых важна не только независимая динамика, но и связь между собой, а также два статических показателя, один из которых может принимать очень низкие значения на конкурентных рынках, делают такой

набор показателей негармоничным и малозначимым. Рыночная устойчивость в данной авторской методике выглядит недооцененной.

**3 Организационную устойчивость** автор предлагает оценивать посредством коэффициентов эффективности управления, экономичности организационной структуры предприятия, а также чистой прибыли на одного работника управления. Данный компонент следует рассматривать в дополнение, а не как часть экономической устойчивости с точки зрения своей роли в развитии предприятия.

**4 Производственную устойчивость** Н. А. Хомяченкова характеризует на основе коэффициента производственной устойчивости, фондоотдачи и рентабельности производства, при этом не приведена авторская интерпретация коэффициента производственной устойчивости, который не является общепринятым показателем, а из всех производственных ресурсов включен показатель интенсивности использования только основных средств.

**5** Н. А. Хомяченкова выделила **технико-технологическую устойчивость**, которую оценивает по показателям состояния и движения основных средств – коэффициентам годности, обновления и прироста основных фондов. Такой набор показателей является слишком узким и недостаточным для адекватной оценки технико-технологических параметров производственного процесса, и в таком виде может не рассматриваться отдельно, а быть включен в производственную устойчивость.

**6 Инвестиционная устойчивость** характеризуется коэффициентами инвестиций в основной капитал, в НИОКР, коэффициентом инвестиционной активности и финансовых инвестиций.

Неравнозначность разных компонентов экономической устойчивости для разных предприятий с учетом приоритетов на разных этапах развития может быть учтена посредством весовых коэффициентов, что делает оценку более гибкой. В то же время использование разной системы весов не позволит проводить корректные временные и пространственные сравнения.

О. С. Шимова, А. В. Становская [172] в рамках общей оценки устойчивого развития, как и другие исследователи, выделяют экономическую, экологическую и социальную устойчивость. Для оценки экономической устойчивости они используют следующие показатели, объединив их в четыре группы:

1) **финансовой устойчивости** – набор из шести общепринятых коэффициентов оценки платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. В оценке целесообразности использования всех указанных коэффициентов можно высказать те же сомнения, которые были упомянуты относительно методики Н. А. Хомяченковой, – взаимосвязь отдельных показателей;

2) **производственной устойчивости** – показатели использования ресурсов (фондоотдача, материалоемкость, производительность труда), рентабельность (продукции и продаж), а также коэффициент износа основных средств.

В данной группе показателей близкие значения и схожую динамику будут иметь два показателя рентабельности;

3) **маркетинговой устойчивости** – включает основные показатели, характеризующие продукцию, продажи и позицию предприятия на рынке, – темп роста продаж, коэффициент обновления продукции, доля рынка. В данной группе показателей затрагивается важный для рынка аспект – обновление продукции, но показатели достаточно «разноуровневые» для корректной последующей свертки в один;

4) **инвестиционной и инновационной устойчивости** – включает основные показатели, характеризующие непосредственно вложения средств инвестиции и инновации и их прямую отдачу в виде инновационной продукции, – темп роста инвестиций в основной капитал, уровень затрат на инновации в стоимости отгруженной продукции, доля инновационной продукции в отгруженной продукции.

Обобщающий показатель экономической устойчивости О. С. Шимова, А. В. Становская получают как среднюю геометрическую из предложенных индикаторов по видам устойчивости.

Выделение только четырех компонентов экономической устойчивости в данном подходе является логичным и достаточным по сравнению с подходами других авторов, где искусственное наращивание компонентов экономической устойчивости и обилие показателей, включенных в расчет, приводят к обесцениванию отдельных составных элементов оценки.

В целом методика О. С. Шимовой и А. В. Становской логична и последовательна, характеризует разные стороны экономического развития предприятия. Однако можно отметить возможные искажения в результатах расчета:

- связанные между собой частные показатели (как было отмечено ранее) могут смещать значение обобщающего показателя, так как однонаправленно усиливают влияние друг друга;

- разное количество показателей разных групп приводит к большей значимости той составляющей устойчивости, которая представлена большим числом частных показателей;

- использование без предварительного нормирования удельных показателей, относительных величин динамики и интенсивности.

Анализ подходов к оценке устойчивого развития предприятий и экономической устойчивости, в частности, показал, что организационная, производственная, технологическая, маркетинговая (рыночная), инновационная устойчивость понимается разными авторами и как частные компоненты экономической устойчивости, и как отдельные виды устойчивости наравне с экономической устойчивостью, применяемые для расчета интегрального показателя.

В оценке экономической устойчивости исследователями используется схожий с приведенным ранее набор компонентов и показателей (напри-

мер, [173, 174]). Для оценки развития предприятия применение данных подходов ограничено в силу того, что используются статические показатели, что не позволяет оценить динамику процесса и сопоставить между собой отдельные показатели, участвующие в комплексной оценке.

## **2.2 Методика оценки интенсивности, инновационности и устойчивости экономического развития предприятия**

Основной целью анализа и оценки развития промышленного предприятия является определение характеристик его текущего состояния и выявление приоритетов и перспектив будущего развития.

В рамках поставленной цели были определены следующие задачи:

- 1) определить индикаторы развития, позволяющие изучить разные аспекты процесса развития;
- 2) разработать критерии оценки уровня индикаторов развития;
- 3) интерпретировать результаты оценки.

Информационной базой анализа являются основные формы статистических наблюдений промышленного предприятия, а также данные статистических сборников и обзоров по отрасли / виду деятельности / региону.

Потенциальными пользователями методики оценки развития промышленного предприятия являются руководители предприятий и специалисты, ответственные за разработку тактических и стратегических экономических решений по развитию предприятия.

Разработанная методика оценки состояния и развития промышленного предприятия базируется на системе основных экономических показателей деятельности предприятия по уровням:

- уровень 1: комплексный анализ основных количественных и качественных индикаторов роста и развития позволяет определить *характер развития*;
- уровень 2: анализ показателей инновационной деятельности позволяет определить *способ развития* как инновационный или традиционный;
- уровень 3: анализ статистических показателей динамики и устойчивости позволяет дать заключение о *стабильности и управляемости процесса развития* на предприятии (рисунок 2.1).

В качестве количественных индикаторов роста промышленного предприятия предлагаются следующие:

- общая сумма капитала предприятия (К);
- объем производства продукции (работ, услуг) (П);
- объем реализации продукции (работ, услуг) (Р);
- объем экспорта продукции (работ, услуг) (Э);
- объем прибыли от реализации продукции (работ, услуг) (Пр).



Рисунок 2.1 – Трехуровневая методика оценки состояния и развития промышленного предприятия

Данные показатели характеризуют деятельность предприятия с позиции ее масштабов, являясь объемными результативными экономическими показателями.

Сумма капитала предприятия свидетельствует о его финансовой мощи и способности финансировать определенные объемы деятельности.

Показатель объема производства свидетельствует о способности производить определенные объемы продукции, используя имеющийся капитал.

Показатель объема реализации показывает выручку, полученную предприятием за продукцию, востребованную рынком и нашедшую своего покупателя.

Достаточный объем экспорта для многих отечественных промышленных предприятий является залогом успешной реализации произведенной продукции, что определяет включение данного показателя в перечень. Кроме того, следует учитывать, что объем экспорта – один из косвенных показателей конкурентоспособности продукции предприятия.

Показатель объема прибыли включен как конечный финансовый результат работы предприятия и одновременно как источник средств его развития.

Оценка данных показателей ведется по трем направлениям:

- 1) сравнение с планом;
- 2) сравнение с предыдущим периодом;
- 3) сравнение со среднеотраслевыми значениями.

Возможно также проведение сравнения с мировыми тенденциями и стандартами, показателями деятельности основных конкурентов при условии наличия соответствующих данных.

Достижение плановых значений по уровню показателей свидетельствует о правильно организованной работе предприятия, позволившей выполнить поставленные задачи роста и развития.

Недостижение плановых значений сигнализирует о необходимости внесения изменений в деятельность предприятия путем выявления возникших проблем и их решения либо корректировки планов в связи с объективной невозможностью их реализации.

Увеличение показателей в динамике является признаком экономического роста предприятия. Снижение значений показателей во времени говорит о сокращении объемов деятельности предприятия в связи с объективными и / или субъективными факторами, которые выявляются дополнительно в рамках стратегического анализа деятельности предприятия.

Рассматривая изменение во времени данных показателей, следует проверить закономерное соотношение их изменений, а именно темп роста каждого последующего из перечисленных индикаторов должен быть выше темпа роста предыдущего индикатора:

$$КР_k \leq КР_n \leq КР_p \leq КР_э \leq КР_{пр}, \quad (2.20)$$

где  $КР$  – коэффициент роста значения соответствующего индикатора.

В этом случае обеспечивается принцип сохранения или увеличения отдачи на вложенный капитал, сбалансированности производства и реализации и повышения прибыльности основной деятельности предприятия.

Сравнение уровня каждого из индикаторов со среднеотраслевыми значениями осуществляется путем расчета нормированного коэффициента

$$К_{отр_i} = \frac{i_j}{i_{отр}}, \quad (2.21)$$

где  $К_{отр_i}$  – нормированный коэффициент к среднеотраслевому значению  $i$ -го показателя для  $j$ -го предприятия (организации);

$i_j$  – значение  $i$ -го показателя у  $j$ -го предприятия (организации);

$i_{отр}$  – среднеотраслевое значение  $i$ -го показателя,

и позволяет сделать вывод об относительном размере бизнеса, его значимости с точки зрения объема вложенных в него ресурсов и его вклада в деятельность отрасли.

Достижение показателей выше среднеотраслевых говорит о лидирующих позициях предприятия в отрасли, на рынке конкретного товара. Этот факт следует учитывать при разработке стратегии развития предприятия, выбирая стратегию лидера.

Обратная ситуация может складываться при небольших размерах бизнеса на этапе его создания и становления либо являться свидетельством относительно слабых позиций предприятия в отрасли.

При разработке стратегии развития предприятия со значениями нормированного коэффициента ниже единицы следует придерживаться стратегии последователя, стратегии завоевания рыночной ниши.

При этом сохранение соотношений значений нормированного коэффициента к среднеотраслевому значению по отдельным индикаторам, аналогичных коэффициентам роста:

$$K_{OTPK} \leq K_{OTPI} \leq K_{OTPr} \leq K_{OTPэ} \leq K_{OTPrp} \quad (2.22)$$

будет говорить о более высокой эффективности работы предприятия по сравнению с отраслью в целом и, вероятно, основными конкурентами, и наоборот.

К качественным индикаторам развития промышленного предприятия отнесены:

- показатели эффективности использования отдельных видов ресурсов: фондоотдача, фондовооруженность труда, годовая выработка работника, материалоотдача;
- показатели рентабельности: продукции, продаж, капитала.

Их оценка и интерпретация осуществляется аналогично количественным индикаторам роста по трем направлениям:

- 1) сравнение с планом;
- 2) динамика;
- 3) сравнение со среднеотраслевыми значениями.

Таким образом, выявление характера развития базируется на изучении и анализе комплекса количественных индикаторов роста и качественных индикаторов развития (рисунок 2.2) в соответствии со схемой, представленной на рисунке 2.3.

Далее целесообразно соотнести количественную и качественную составляющие развития предприятия с целью определения характера развития и выработки стратегических направлений будущего развития (оценка характера развития на основе количественно-качественной оценки представлена в подразделе 2.3).

Успешное развитие современного промышленного предприятия невозможно без инновационной составляющей, являющейся не просто необходимым, но и важнейшим компонентом развития предприятия.



Рисунок 2.2 – Система показателей оценки характера развития предприятия

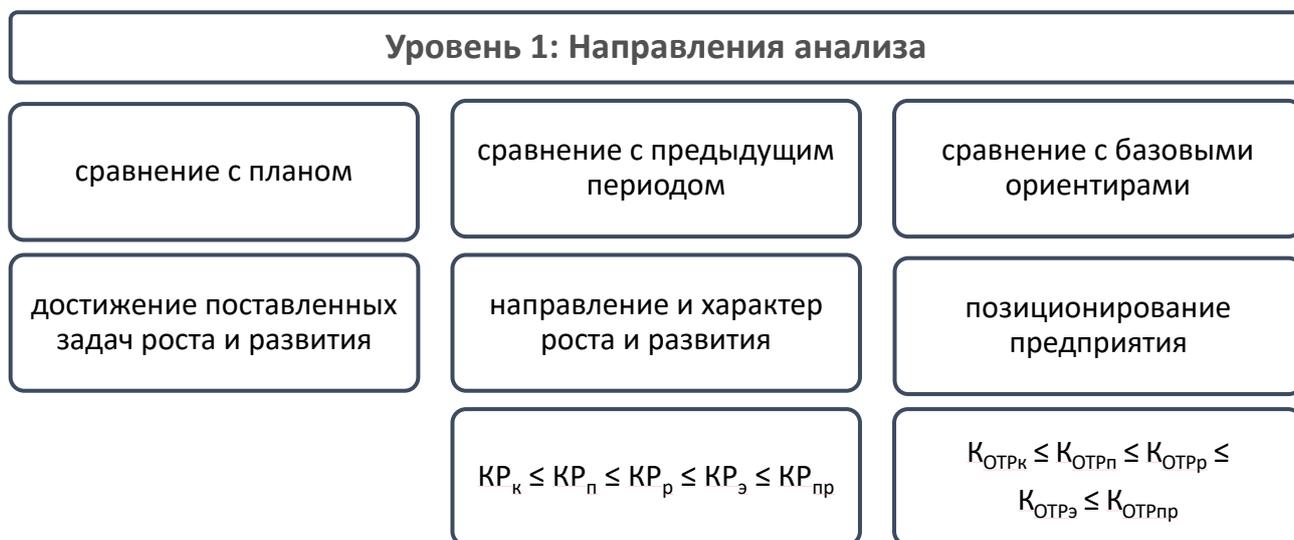


Рисунок 2.3 – Направления анализа в оценке характера развития предприятия

В настоящее время, как было отмечено ранее, разработаны разные подходы к оценке инновационной деятельности и инновационной активности предприятия, позволяющие сделать выводы разной глубины и наполненности. В то же время в рамках общей оценки развития предприятия в целом достаточно изучить основные показатели инновационной деятельности и ее результатов, фиксирующиеся в рамках государственных статистических

наблюдений, при этом органично вписывающиеся в перечень выше-представленных количественных и качественных индикаторов развития.

Для выявления роли инновационной составляющей в процессе развития предприятия предлагается использовать следующие показатели:

- 1) объем инновационной деятельности: расходы на разработку инноваций, сумма капитала, вовлеченного в инновационную деятельность;
- 2) результат инновационной деятельности: количество новых технологий, количество новых видов продукции, объем производства новых видов продукции, выручка от реализации новых видов продукции, прибыль от реализации новых видов продукции;
- 3) вклад инновационной составляющей в динамику основных индикаторов развития: прирост капитала за счет создания интеллектуальной собственности, доля новых видов продукции в приросте объема производства продукции, доля новых видов продукции в приросте объема реализации продукции, доля новых видов продукции в приросте объема экспорта, доля новых видов продукции в приросте объема прибыли (рисунок 2.4).



Рисунок 2.4 – Направления анализа в оценке способа развития

Изучение показателей первых двух групп является скорее предварительным этапом для оценки и интерпретации показателей третьей группы. Тем не менее сравнение фактических значений с плановыми заданиями,

изучение их динамики и сравнение со среднеотраслевыми ориентирами позволяет сделать вывод об интенсивности инвестиционной деятельности предприятия.

Анализ показателей третьей группы дает возможность выявить вклад инновационной составляющей в результативные показатели развития. Инновационные приоритеты в развитии промышленного предприятия определяют его конкурентные преимущества и долговременный успех. При этом следует учитывать, что результат инновационной деятельности формируется с определенной временной задержкой, поэтому целесообразно изучить динамику инновационных показателей за несколько лет для полноценного анализа.

При проведении сравнительного анализа инновационных индикаторов, рассчитанных по данным конкретного предприятия, целесообразно использовать в качестве базы сравнения не только среднеотраслевые значения, но и международные и мировые стандарты, что особенно актуально для ведущих экспортеров, которым необходимо выдерживать конкуренцию не только на национальном уровне.

Важным моментом изучения развития предприятия является оценка стабильности и управляемости данного процесса. Для руководства предприятия значимо стабильное поступательное движение предприятия к достижению стратегических задач и целей, что возможно лишь при правильном управлении развитием предприятия.

Однократная оценка состояния и развития промышленного предприятия может показать как положительный, так и отрицательный результат, но на основании этого нельзя делать однозначный вывод, так как стихийность, характерная для неуправляемых процессов, приводит к отсутствию преемственности и существенному колебанию значений исследуемых показателей во времени.

Таким образом, важно оценить устойчивость и, следовательно, управляемость процесса развития предприятия посредством статистического анализа динамики и колеблемости (вариации) значений показателей развития. Это даст возможность руководству предприятия оценить результат своей управленческой деятельности и принять важные стратегические решения на будущее.

Определение устойчивости и управляемости развития предприятия осуществляется путем выявления:

- основной тенденции развития;
- устойчивости развития во времени;
- синхронности изменения индикаторов развития с установленными ориентирами (рисунок 2.5).

Таким образом, предложенная методика оценки развития промышленного предприятия позволяет изучить рост и развитие предприятия посредством:

- 1) выявления характера развития путем оценки количественных индикаторов роста и качественных индикаторов развития;
- 2) проведения многослойного (многоуровневого) анализа количественных и качественных индикаторов и, как результат, получить оценку: состояния предприятия за отчетный период, степени фактического соответствия развития предприятия плановым критериям, динамики развития, позиции предприятия среди других субъектов хозяйствования в отрасли (виде деятельности);
- 3) выявления наличия и выраженности инновационной составляющей развития;
- 4) выявления тенденции и устойчивости развития, что предоставляет возможность дать заключение об управляемости процесса развития.



Рисунок 2.5 – Направления анализа в оценке управляемости и устойчивости развития

Выполнение комплекса расчетов в соответствии с вышеприведенными рекомендациями позволит дать заключение о развитии предприятия на данный момент, а также определить основные направления его будущего развития.

### ***2.3 Матрица количественно-качественной оценки и управления развитием организаций промышленности***

Для оценки состояния предприятия, уровня и перспектив его развития предлагается использовать матричный подход (рисунок 2.6).

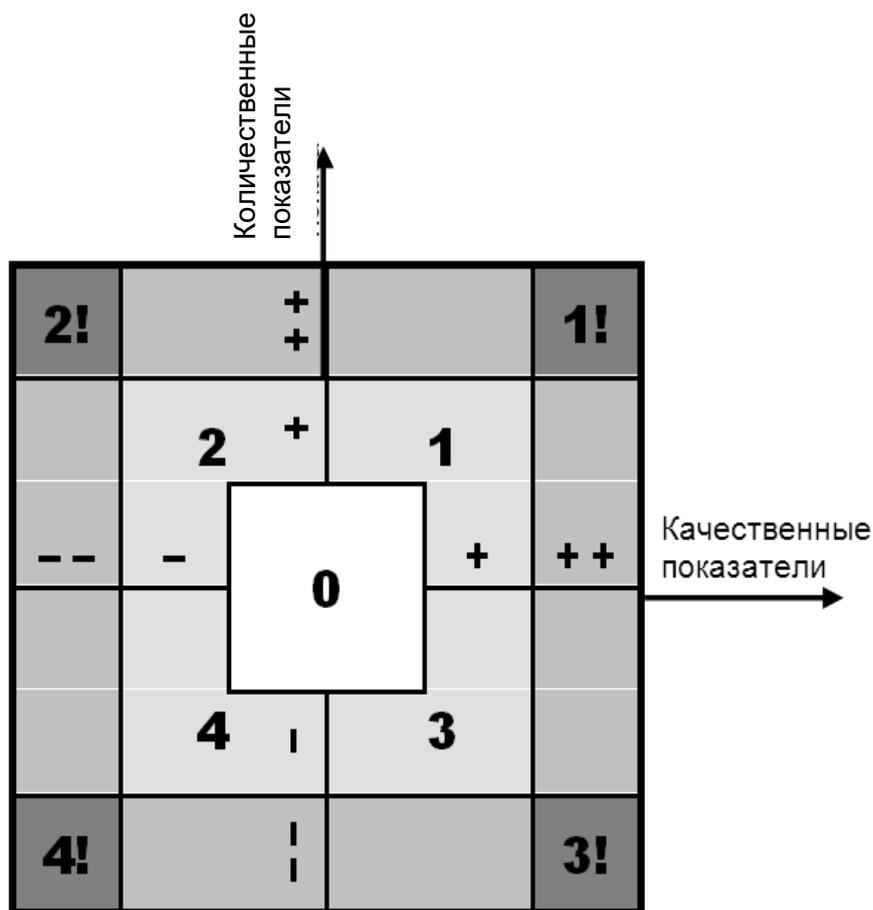


Рисунок 2.6 – Матрица количественно-качественной оценки состояния и развития предприятия

Горизонтальная ось матрицы характеризует качественную составляющую развития предприятия, вертикальная – количественную.

По интенсивности изменений анализируемых показателей в матрице выделены четыре уровня:

1) «стабильность» (сектор 0) – показатели развития предприятия не изменяются или изменяются незначительно;

2) «зона изменений» или «эволюция» (секторы, отмеченные знаками «+» и «-») – отмечается изменение количественных и / или качественных показателей развития предприятия, которое приводит к изменению состояния предприятия, но не носит кардинального характера;

3) «зона интенсивных изменений» (секторы, отмеченные знаками «+ +» и «- -») – отмечается существенное, кардинальное изменение количественных или качественных показателей развития предприятия;

4) «революция» (секторы 1!, 2!, 3!, 4!) – радикальное изменение состояния предприятия, вызванное существенными одновременными изменениями количественных и качественных показателей развития.

Сочетание количественных и качественных параметров оценки развития предприятия позволяет идентифицировать состояние и направление развития предприятия.

Сектор «0» – стабильное состояние или нулевая точка. Изменения ключевых показателей развития предприятия незначительны либо вовсе отсутствуют. Попадание в данный сектор может оцениваться положительно, отрицательно и нейтрально. Положительная оценка дается в случае достижения предприятием высоких показателей развития, являющихся предельными или близкими к ним при существующих условиях функционирования (например, по исследуемым показателям предприятие может являться лидером на рынке или в отрасли). Отрицательная оценка такому состоянию может быть дана, если показатели развития предприятия имеют пусть незначительную, но отрицательную динамику, если исследуемые показатели имеют низкие значения либо предприятие длительное время находится в состоянии стабильности, которое переходит в стагнацию, т. е. не предпринимаются меры для обеспечения положительной динамики развития предприятия. Нейтральная оценка может быть дана при обеспечении предприятием в целом удовлетворительных (например, среднеотраслевых) результатов работы, без существенных недостатков.

Сектор «1» – сбалансированное экономическое развитие. Здесь отмечается прирост количественных и качественных показателей развития предприятия. Это самый привлекательный сектор, попадание в который говорит о положительной динамике всех составляющих развития предприятия и оценивается всегда положительно. Следует отметить, что данный сектор является привлекательным еще и потому, что отсутствие резких скачков в динамике развития предприятия позволяет обеспечить равномерную загрузку ресурсов и поступательное наращивание капитала, следовательно, более высокую устойчивость функционирования предприятия.

Сектор «2» – количественная (экстенсивная) экспансия. Имеется высокий абсолютный (количественный) результат при снижении эффективности функционирования предприятия. Такая ситуация возможна при выходе предприятия на новые рынки, освоении новых видов деятельности, изменении технологии и т. п., что требует дополнительных вложений и на первоначальный период обеспечивает опережающий рост вложений и затрат по сравнению с ростом продаж и производства. В таком случае попадание в данный сектор может быть оправданным и высока вероятность перехода в дальнейшем в сектор «1» при выборе удачной рыночной стратегии. В то же время предприятие может попасть в этот сектор, если обеспечивает продажи «любыми средствами». Такая политика может быть оправдана только в краткосрочном периоде развития в условиях жесткой конкурентной борьбы, иначе она заведомо проигрышна.

Сектор «3» – кризис сбыта / рынка. Имеются внешние проблемы, которые приводят к сокращению количественных результативных показателей деятельности предприятия, в то же время за счет внутренних резервов повышается эффективность хозяйствования как следствие введения режима экономии. Если возникшие проблемы носят общеэкономический характер и оказывают влияние не только на исследуемое предприятие, но и на конкурентов, данную стратегию можно назвать удачной – она поможет снизить текущие затраты и выйти из кризиса с меньшими потерями. Если же проблемы сбыта характерны только для анализируемого предприятия вследствие низкой конкурентоспособности предлагаемой рынку продукции, режим экономии не решит возникших проблем, скорее требуются дополнительные вложения для совершенствования и повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции, системы маркетинга и сбыта.

Сектор «4» – упадок. Наблюдается ухудшение количественных и качественных параметров функционирования предприятия. Однозначно отрицательная позиция, характеризующаяся ухудшением положения предприятия по всем показателям. Причин такого положения может быть множество – неэффективное управление, устаревшая производственная база, низкая квалификация персонала, неразвитая система маркетинга и сбыта и т. д.

Каждому состоянию предприятия, определенному матрицей, соответствуют стратегические рекомендации по управлению его развитием.

Сектор «0» – мониторинг анализируемых показателей развития. По его результатам осуществляется:

- поддержание сложившихся тенденций, если имеется незначительная положительная динамика;
- стабилизация текущего состояния и обеспечение положительного вектора дальнейшего развития, если имеется колеблющаяся (то положительная, то отрицательная) динамика анализируемых показателей;
- выявление путей и резервов совершенствования своей деятельности, недопущение, предупреждение кризиса в развитии предприятия, если имеется незначительная отрицательная динамика.

Сектор «1» – поддержание сложившихся положительных тенденций развития предприятия. Для этого необходимо определить ключевые факторы и составляющие успеха предприятия и ориентироваться на них при разработке стратегии дальнейшего развития.

Сектор «2» – выявление и изучение причин снижения эффективности хозяйствования, оценка краткосрочных и долгосрочных последствий текущей политики хозяйствования, реализация мероприятий по устранению или минимизации отрицательного влияния воздействия выявленных причин либо обоснование необходимости возросших расходов и вложений с точки зрения их ориентации на перспективу.

Сектор «3» – возможна реализация нескольких стратегий:

- наличие внешнего экономического кризиса, отрицательно повлиявшего на результаты работы предприятия, может быть оправданием сохранения текущей стратегии экономии или пересмотра видов деятельности и ассортимента выпускаемой продукции в сторону более востребованных в новых экономических условиях;

- наличие внутреннего кризиса сбыта должно стать основанием для совершенствования и повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции, обновления продукции в соответствии с запросами рынка, а также совершенствования системы сбыта.

Сектор «4» – комплексный анализ и оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятия, выявление причин сложившейся кризисной ситуации, разработка мероприятий по выходу предприятия из кризиса.

Данная матрица имеет ряд несомненных достоинств. Она позволяет:

- учесть качественную и количественную составляющие развития предприятия;

- выявить направление изменения ключевых показателей развития;

- оценить интенсивность изменений данных показателей;

- разработать рекомендации по совершенствованию развития предприятия.

Возможны следующие варианты предложенной матрицы количественно-качественной оценки состояния и развития предприятия:

- по используемым в ней показателям (осям матрицы):

- а) использование агрегированных показателей – данный вариант является комплексным, наглядным, позволяет дать общую оценку состоянию и динамике развития предприятия, однако в ряде случаев имеет ограниченность применения, так как не всегда предоставляет возможность давать конкретные рекомендации относительно разработки мероприятий по совершенствованию развития предприятия;

- б) использование конкретных пар количественных показателей – такой вариант подразумевает возможность построения одной или нескольких матриц на основе тех показателей, которые являются наиболее важными для предприятия в конкретный период его развития и на перспективу. Это позволяет выявить взаимосвязи выбранных показателей и дать конкретные рекомендации по развитию предприятия. В то же время использование только одной пары показателей при отсутствии дополнительного анализа не дает комплексного представления о состоянии предприятия.

Данный вариант можно применять в дополнение ранее проведенному комплексному анализу для разработки конкретных рекомендаций по

совершенствованию развития предприятия, а также для выявления причин сложившегося положения;

– по критерию «динамика – статика» исследуемых показателей:

а) «динамика» – вышерассмотренный вариант, в котором по осям располагаются темпы изменения показателей развития предприятия и который позволяет оценить тенденции развития предприятия, используя в качестве базы для сравнения его прошлые достижения. Такой вариант дает возможность изучить развитие анализируемого предприятия в динамике, выявить имеющиеся тенденции и перспективы. В то же время он не позволяет определить роль и позицию предприятия в отрасли, регионе, на рынке. Так, предприятие-лидер, несмотря на неудовлетворительные результаты работы в анализируемом периоде, может, тем не менее, сохранять лидирующие позиции в отрасли, и наоборот.

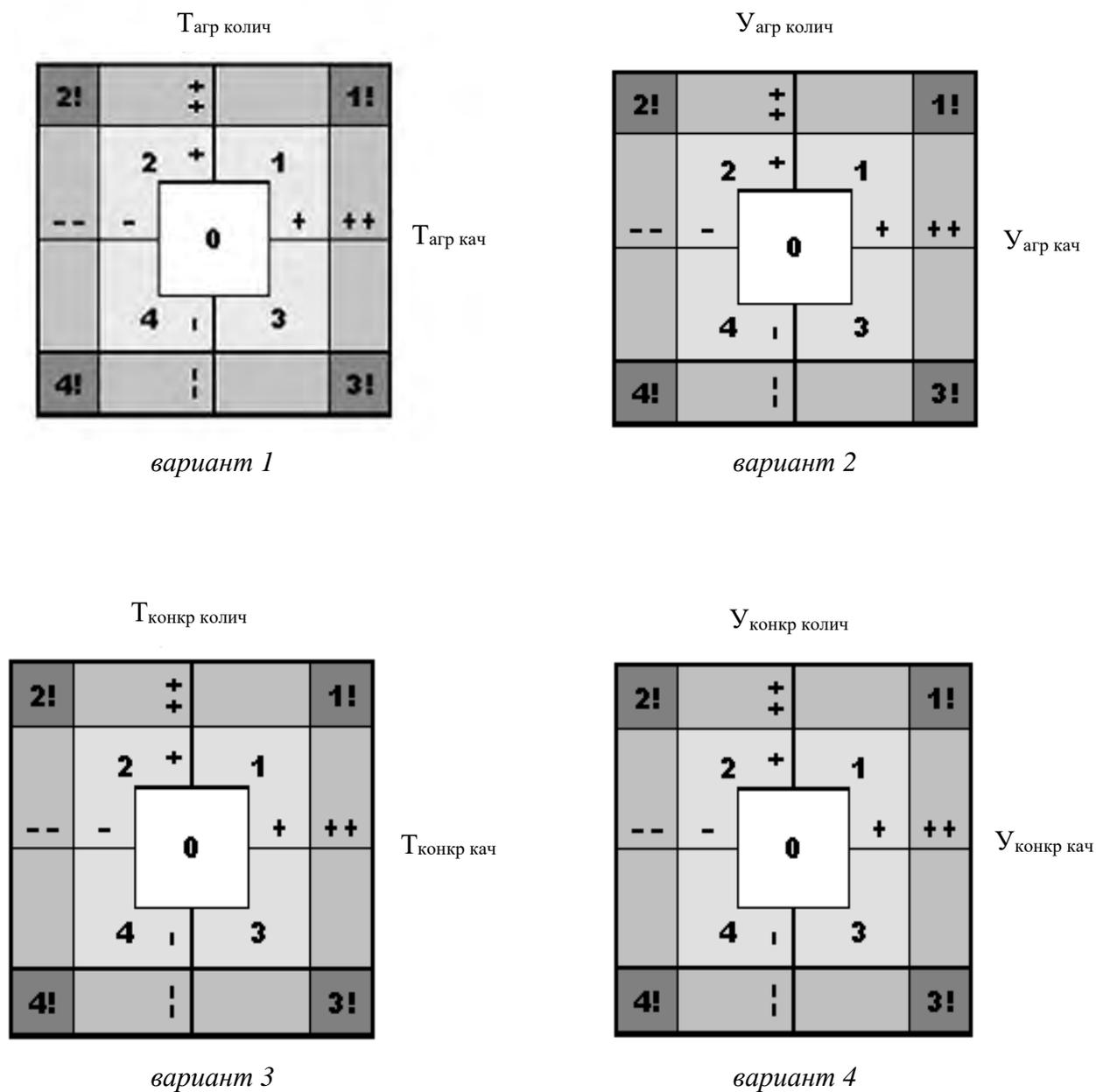
Данный вариант матрицы имеет большое значение при оценке внутренних резервов развития предприятия;

б) «статика» – по осям располагаются уровни исследуемых показателей, рассчитанные относительно среднеотраслевых значений, ведущих или прямых конкурентов. Такой вариант позволяет оценить относительную конкурентную позицию предприятия и является важным при разработке рыночной и конкурентной стратегии развития предприятия.

В результате имеем четыре возможные модификации, которые позволяют сделать проводимый матричный анализ состояния и развития предприятия максимально полным и разносторонним, а именно сочетания критериев (рисунок 2.7):

- агрегированные показатели – динамика (вариант 1);
- агрегированные показатели – статика (вариант 2);
- частные показатели – динамика (вариант 3);
- частные показатели – статика (вариант 4).

Следовательно, предложенная матрица является универсальной, т. е. возможны разнообразные варианты ее построения с учетом особенностей функционирования и развития предприятия, конкретной ситуации, для которой производится исследование, а также целей конкретного исследования. Она может быть использована в рамках анализа состояния предприятия, выявления особенностей его развития, оценки перспектив и разработки тактических мероприятий и стратегических планов развития предприятия.



$T_{\text{агр колич}}$  – темп изменения агрегированного количественного показателя;  $T_{\text{агр кач}}$  – темп изменения агрегированного качественного показателя;  $U_{\text{агр колич}}$  – уровень агрегированного количественного показателя;  $U_{\text{агр кач}}$  – уровень агрегированного качественного показателя;  $T_{\text{конкр колич}}$  – темп изменения конкретного количественного показателя;  $T_{\text{конкр кач}}$  – темп изменения конкретного качественного показателя;  $U_{\text{конкр колич}}$  – уровень конкретного количественного показателя;  $U_{\text{конкр кач}}$  – уровень конкретного качественного показателя

Рисунок 2.7 – Варианты матрицы количественно-качественной оценки состояния и развития предприятия

### **3 Оценка экономического развития предприятий промышленности Республики Беларусь**

#### ***3.1 Оценка важнейших экономических показателей развития обрабатывающей промышленности Республики Беларусь в 2010–2018 гг.***

Промышленность была и остается ключевой движущей силой общего экономического роста, обеспечивающей значительный вклад в экономику страны. Оценка ее состояния и тенденций изменения является важным этапом определения направлений развития промышленного комплекса.

Для оценки функционирования и развития промышленности Республики Беларусь по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь [175–178] были проанализированы:

- результативные объемные показатели деятельности промышленности (число организаций, объем промышленного производства, валовая добавленная стоимость, объем экспорта);
- ресурсная составляющая деятельности организаций промышленности (основные средства, инвестиции в основной капитал, численность работников, занятых в промышленности);
- результативные финансовые показатели деятельности организаций промышленности (прибыль от реализации продукции (работ, услуг), рентабельность продаж).

В Республике Беларусь вклад валовой добавленной стоимости (ВДС) промышленности в ВВП в последние семь лет составлял от 24,9 до 30,9 % (таблица 3.1). Весь рассматриваемый период можно разбить на два интервала: 2010–2012 гг., характеризующийся наиболее высокими показателями удельного веса и общей тенденцией роста, и 2013–2018 гг. с более низкими показателями и общей тенденцией снижения до 2016 г. и стабилизацией на уровне около 26 % в 2017–2018 гг.

Изучение темпа роста ВДС промышленности в сопоставимых ценах позволяет предположить, что увеличение доли промышленности в ВВП в 2010–2012 гг. происходило за счет опережающего развития отрасли по сравнению с экономикой в целом. Далее в 2013–2018 гг. наличие внутренних проблем отрасли, а также внешних проблем на рынках сбыта привело к тому, что динамика ВДС стала неустойчивой, со значительным снижением в 2013 и 2015 гг. и последующим ростом в 2014 и 2017–2018 гг. В результате только в 2018 г. удалось достичь и превысить уровень ВДС промышленности в наиболее успешном 2012 г. Таким образом, проблемы отрасли привели к тому, что ее доля в ВВП, по сравнению с началом рассматриваемого периода,

снизилась и так и не восстановилась, т. е. период 2013–2018 гг. оказался менее эффективным для промышленности, чем для экономики в целом.

Таблица 3.1 – Динамика ВВП и валовой добавленной стоимости промышленности Республики Беларусь в 2010–2018 гг. по [175, 176]

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
ВВП в фактически действовавших ценах, млн р., всего	16 448	29 716	53 036	64 911	77 810	86 970	94 321	105 748	121 568
В том числе:									
валовая добавленная стоимость промышленности	4 490	9 179	15 947	17 290	20 089	22 897	23 456	27 808	31 759
удельный вес ВДС промышленности в ВВП, %	27,3	30,9	30,1	26,6	25,8	26,3	24,9	26,2	26,1
Темп роста ВДС промышленности в сопоставимых ценах, %:									
по отношению к 2010 г.	100,0	107,8	113,5	108,8	111,4	104,5	104,0	110,2	116,2
по отношению к предыдущему году	111,0	107,8	105,3	95,9	102,4	93,8	99,5	106,0	105,4

Объемные итоговые показатели деятельности организаций промышленности представлены в таблице 3.2.

Изучение таблицы 3.2 также позволяет отметить неоднозначную тенденцию с «переломом» в 2013 г. Так, число организаций промышленности росло на протяжении 2011–2013 гг., затем ежегодно происходило снижение рассматриваемого показателя, наиболее выраженное в 2015–2016 гг. В итоге в 2018 г. число организаций составило 87,5 % от максимального значения 13 667 ед. (в 2013 г.) и почти приблизилось к показателю 2010 г. Можно предположить, что сокращение количества организаций было объективным следствием внедрения трудосберегающих технологий, а также накапливающихся проблем отрасли и ликвидации неэффективных организаций. Так, до 2012 г. темп роста валовой добавленной стоимости организаций опережал темп роста их численности, следовательно, новые организации, входя в отрасль, обеспечивали опережающий прирост добавленной стоимости. Успешное функционирование организаций отрасли в этот период способствовало дальнейшему притоку в нее капитала и созданию новых предприятий.

В дальнейшем динамика ВДС промышленности была неустойчивой, преимущественно отрицательной, а численность организаций постоянно сокращалась как отражение проблем отрасли за счет ухода единиц, хуже всего справлявшихся с кризисными тенденциями.

Таблица 3.2 – Основные результивные показатели деятельности организаций промышленности Республики Беларусь в 2010–2018 гг. по [175, 176]

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Число организаций:									
единиц	11 946	12 619	13 175	13 667	13 605	13 008	12 035	11 976	11 958
в % к предыдущему году	–	105,6	104,4	103,7	99,5	95,6	92,5	99,5	99,8
Объем промышленного производства:									
в фактически действовавших ценах, млн р.	16 695	34 766	61 586	60 564	67 385	73 838	81 795	94 306	110 364
в сопоставимых ценах, % к предыдущему году	111,7	109,1	105,9	95,1	101,9	93,4	99,6	106,1	105,7
Прибыль от реализации товаров, продукции, работ, услуг, млн р.	1 335,6	5 128,6	7 739,4	5 323,6	5 674,9	7 482,5	8 063,5	10 434,5	10 966,6
Рентабельность продаж, %	6,9	12,7	11,1	7,4	7,6	8,7	8,2	9,4	8,5

Объем промышленного производства в действующей оценке характеризовался постоянным ростом. Однако динамика данного показателя за весь рассматриваемый период в сопоставимых ценах характеризовалась тремя временными отрезками.

Был отмечен рост с тенденцией замедления в период 2010–2012 гг., затем общая тенденция снижения в 2013–2016 гг. (с наихудшими показателями в 2013 и 2015 гг.) и далее снова рост в 2017–2018 гг. В итоге за счет последнего отрезка объем производства 2018 г. оказался максимальным – в сопоставимых ценах он составил 116,8 % от значения базисного 2010 г. и 107,1 % от значения 2012 г., после которого началось падение производства.

Динамика ВВП, ВДС промышленности и объема промышленного производства изображена на рисунке 3.1. Наглядно виден рост абсолютных показателей ВВП, объема промышленного производства и ВДС промышленности, а также то, что изменения в динамике ВДС промышленности

и объема промышленного производства в сопоставимой оценке практически совпадают. Очевидно и снижение доли ВДС промышленности в ВВП, связанное с отрицательной динамикой объема промышленного производства, причем несмотря на тот факт, что объем промышленного производства в сопоставимой оценке в 2018 г. снова стал выше, чем в начале рассматриваемого периода, доля ВДС в ВВП так и осталась ниже уровня начала периода, т. е. темпы развития промышленности были ниже, чем экономики в целом. Также на графике видно, что в наиболее успешные для промышленности Республики Беларусь 2010–2012 гг. объем промышленного производства в действующей оценке превышал ВВП, а в период 2013–2018 гг. сложилась обратная ситуация.

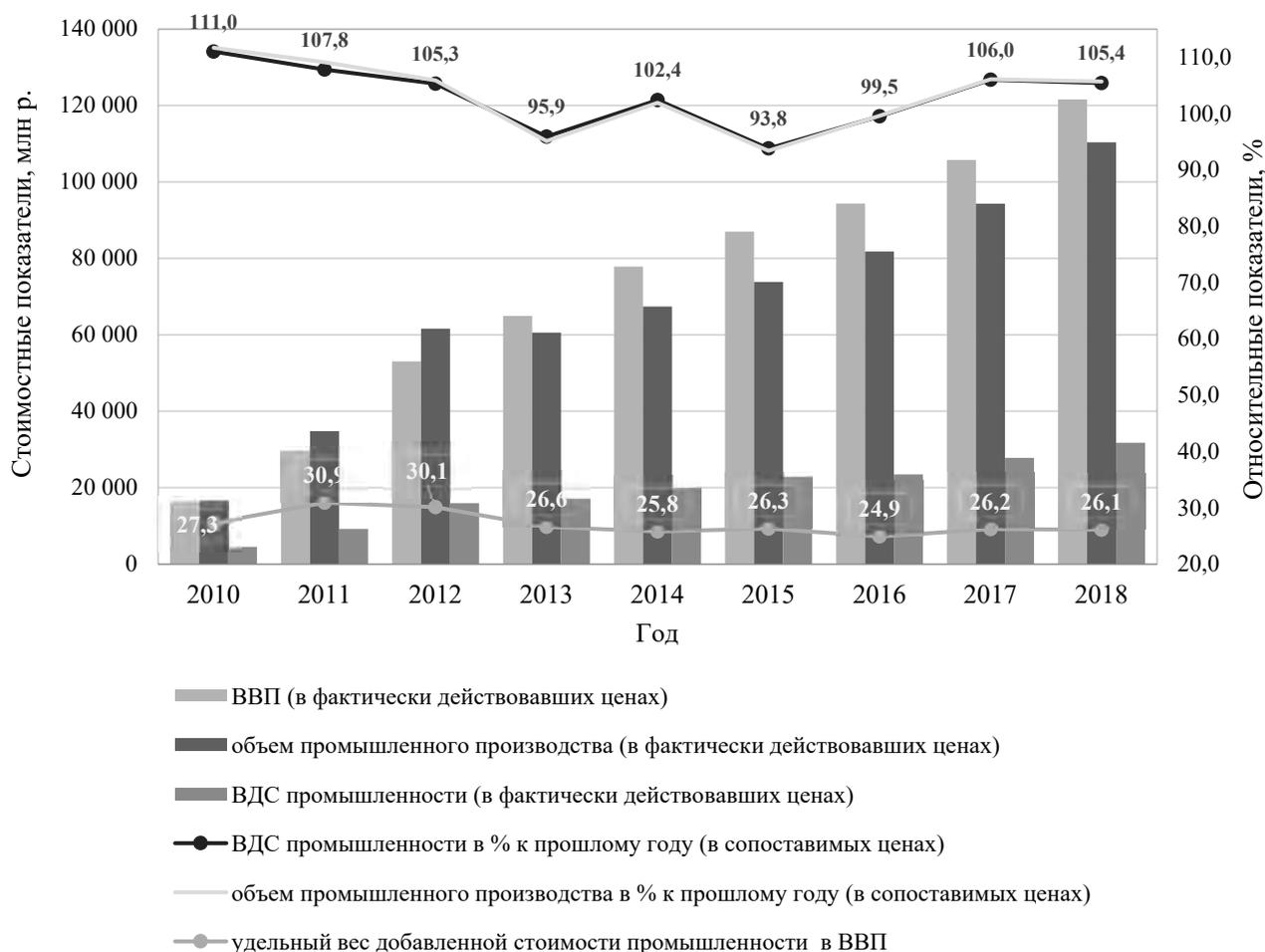


Рисунок 3.1 – Динамика ВВП, ВДС промышленности и объема промышленного производства в Республике Беларусь в 2010–2018 гг. по [175, 176]

Динамика прибыли от реализации продукции организаций промышленности показывает рост в 2011–2012 гг., затем снижение (даже в действующих ценах) в 2013 г. с дальнейшим ежегодным ростом, однако превышение показателя 2012 г. было достигнуто только в 2016 г.

Уровень рентабельности продаж организаций промышленности был довольно низким – в среднем за весь период данный показатель составил 8,9 % и только в 2011–2012 гг. превысил 10 %, а динамика рентабельности неустойчивой. Такой уровень недостаточен для развития промышленности из-за нехватки собственных источников финансирования, тогда как заемные средства ввиду высоких ставок платы за кредитные ресурсы и низкой рентабельности целесообразно привлекать только наиболее успешным предприятиям отрасли. Кроме того, о неудовлетворительных финансовых результатах, не позволяющих развиваться, говорит высокая доля убыточных организаций промышленности, составлявшая на протяжении последних трех лет рассматриваемого периода более 20 %, а в 2015 г. – 29,2 %. В структуре рентабельных организаций стабильно преобладает доля тех, чья рентабельность продаж составляет от 0 до 5 % – 38,3 % в 2016 г. и 36,8 % в 2018 г. Это означает, что высока доля организаций, близких к уровню безубыточности, причем высокую рентабельность (выше 20 %) и возможность развиваться за счет собственных источников имели только 20,8 % организаций в 2016 г. и 18,1 % в 2018 г.

Нестабильность динамики прибыли и рентабельности является следствием высокой конкуренции на рынках сбыта, высокой колеблемости спроса, зависимости от изменений курсов валют и т. д. Слабая позиция на рынке многих предприятий приводит к неустойчивости финансовых результатов их деятельности.

Как видно из таблицы 3.3, в организациях промышленности наблюдается устойчивая тенденция сокращения численности работников по количеству, при этом доля промышленности в общей численности занятых в экономике сокращалась начиная с 2013 г. и стабилизировалась в 2017–2018 гг. В итоге в 2018 г. среднесписочная численность работников промышленности составляла 81,8 % от численности 2010 г.

Причинами такой тенденции являются ликвидация организаций и, как следствие, высвобождение занятых (что характерно для второй половины рассматриваемого периода), а также оптимизация численности работников на действующих предприятиях, что может быть связано с поиском внутренних резервов оптимизации затрат, внедрением новых, менее трудоемких технологий и процессов. Снижение уровня занятости в обрабатывающей промышленности в мировой практике считается свидетельством повышенной концентрации в капиталоемких отраслях и общего повышения капиталоемкости обрабатывающей промышленности. Это также приводит к росту производительности труда.

В целом данное утверждение подтверждается – существует общая тенденция снижения численности работников – более выраженная в 2011–2015 гг. и замедляющаяся в 2016–2018 гг., а также общая тенденция роста произво-

длительности труда – только в 2013 г. темп роста составил ниже 100 %, однако динамика производительности является неустойчивой – с падением в 2013 г. и замедлением роста в 2015 г. (рисунок 3.2).

Таблица 3.3 – Трудовые показатели организаций промышленности Республики Беларусь в 2010–2018 гг. по [175, 176]

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Среднесписочная численность работников, тыс. чел.	1 075,1	1 084,9	1 071,3	1 046,5	1 003,7	936,8	895,6	882,1	879,3
Удельный вес занятых в промышленности в общей численности занятых в экономике, %	25,1	25,3	25,4	25,0	24,2	23,4	23,3	23,4	23,5
Производительность труда в сопоставимых ценах, % к предыдущему году	113,1	109,4	107,3	97,3	106,3	100,1	104,2	107,7	106,0

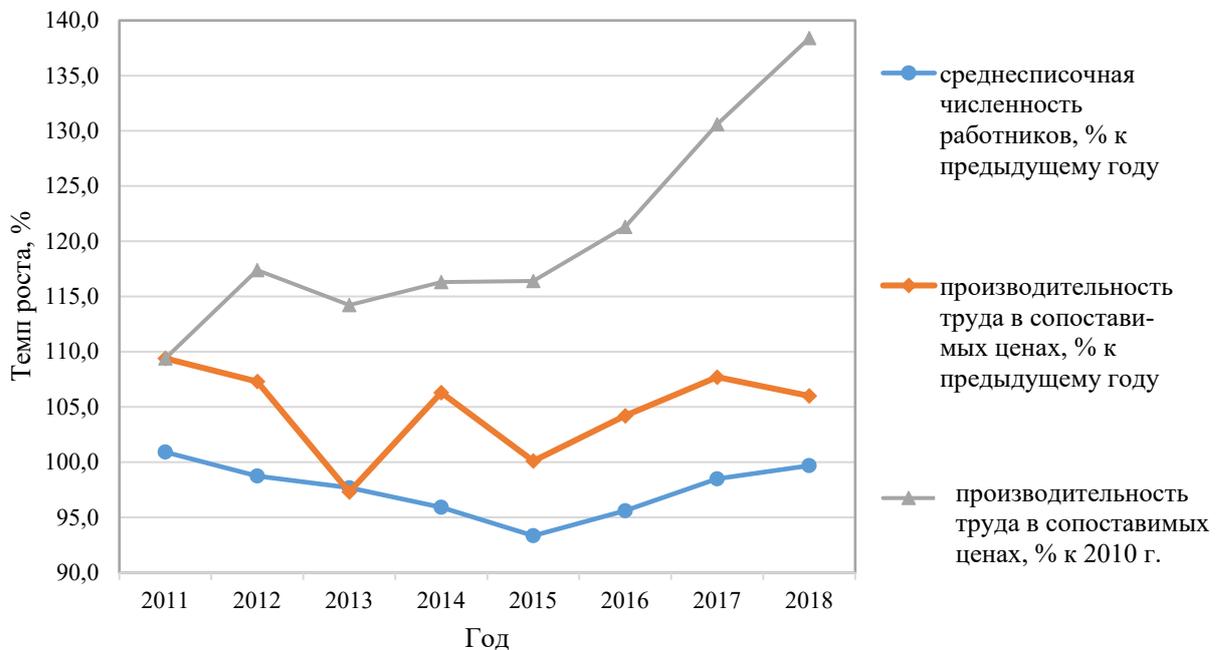


Рисунок 3.2 – Динамика численности работников и производительности труда в организациях промышленности Республики Беларусь в 2011–2018 гг. по [175, 176]

Рассматривая ресурсную базу промышленности, можно также отметить значительный и ежегодный рост стоимости основных средств промышленности в действующей оценке (таблица 3.4).

Таблица 3.4 – Основные средства и инвестиции в основной капитал организаций промышленности Республики Беларусь в 2011–2018 гг. по [175, 176]

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Основные средства промышленности:								
по первоначальной стоимости на конец года, млн р.	38 291	52 318	64 379	74 737	84 094	99 859	112 497	122 028
в сопоставимых ценах, % к предыдущему году	103,3	101,9	103,1	103,2	102,3	102,2	102,7	102,7
Инвестиции в основной капитал:								
в действующих ценах, млн р.	4 041,2	5 365,0	7 660,8	8 238,9	7 911,9	7 040,0	8 248,0	9 534,0
в сопоставимых ценах, % к предыдущему году	160,4	74,9	115,0	94,1	84,8	82,0	110,3	103,8

В сопоставимой оценке стоимость основных средств также растет, но более низкими темпами – 102...103 % в год. Однако, учитывая высокую капиталоемкость высокотехнологичных производств, данные темпы недостаточны и не формируют базу для положительных структурных изменений в промышленности. Также нужно отметить неустойчивую динамику инвестиций в основной капитал как в действующей, так и в сопоставимой оценке. Это подтверждает ранее сделанный вывод об отсутствии планомерного, направленного развития промышленности, которое невозможно без достаточного инвестирования, обновления основных средств и наращивания производственной базы.

Так как отечественное промышленное производство изначально ориентировано на экспорт (объем экспорта составлял в 2014–2018 гг. от 55 до 63 % объема промышленного производства), важным является изучение тенденций изменения экспорта и сопоставление его с объемом произведенной продукции (таблица 3.5).

Для экспорта в динамике характерна тенденция, аналогичная вышеотмеченной для других результативных показателей, – снижение до 2016 г. и последующий рост в 2017–2018 гг. Однако несмотря на рост в конце периода, объем экспорта 2018 г. оставался ниже как уровня 2014 г., так и

«докризисного» 2011 г. При этом сокращение объема экспорта в 2014–2016 гг. происходило на фоне снижения его доли в объеме промышленного производства, а увеличение в 2017–2018 гг. – соответственно, роста его доли. Таким образом, проблемы на внешних рынках сбыта при стабильных объемах производства приводят к «оседанию» продукции в запасах и снижению оборачиваемости капитала.

Таблица 3.5 – Экспорт организаций промышленности Республики Беларусь в 2014–2018 гг. по [175, 176]

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Экспорт организаций промышленности:					
млн долл. США	34 789,5	25 155,1	22 328,7	27 849,0	31 991,2
в процентах к предыдущему году	–	72,3	88,8	124,7	114,9
Удельный вес экспорта продукции промышленности в общем объеме экспорта, %	96,4	94,4	94,9	95,2	94,3
Соотношение экспорта товаров и объема промышленного производства, %	54,6	57,2	57,1	60,0	62,7

### ***3.2 Оценка экономических показателей функционирования обрабатывающей промышленности Республики Беларусь по видам экономической деятельности***

Согласно Общегосударственному классификатору Республики Беларусь ОКРБ 005–2011 *Виды экономической деятельности*, вступившему в силу 01.01.2016 г., обрабатывающая промышленность включает 13 укрупненных видов деятельности (подсекций). Информация о численности организаций промышленности по видам деятельности представлена в таблице 3.6 и на рисунке 3.3.

На рисунке 3.3 очевидно разделение организаций обрабатывающей промышленности по численности на две группы.

К более многочисленным относятся пять – СС, СМ, СГ, СН, СВ. Их численность находится в пределах от 1 500 до 2 500 единиц и в сумме они составляют 78,4 % всех организаций промышленности в 2018 г.

Вторая группа состоит из семи видов деятельности и характеризуется численностью менее 1 000 единиц.

Из них самыми малочисленными (с числом организаций менее 100) являются производство кокса и продуктов нефтепереработки (СD) – 28 организаций в 2018 г. и производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов (СF) – 67 организаций.

Таблица 3.6 – Число организаций промышленности Республики Беларусь по видам экономической деятельности в 2011–2016 гг. по [175, 176]

В единицах

Вид экономической деятельности	Код подсекции	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. в % к 2011 г.
Обрабатывающая промышленность	–	12 247	12 770	13 231	13 184	12 573	11 623	11 533	11 521	94,1
В том числе:										
производство продуктов питания, напитков и табачных изделий	СА	807	805	857	858	774	759	804	820	101,6
производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха	СВ	1 721	1 824	1 869	1 825	1 657	1 571	1 615	1 611	93,6
производство изделий из дерева и бумаги; полиграфическая деятельность и тиражирование записанных носителей информации	СС	2 110	2 265	2 305	2 282	2 255	2 156	2 213	2 340	110,9
производство кокса и продуктов нефтепереработки	СD	38	38	39	38	36	34	27	28	73,7
производство химических продуктов	СE	315	349	364	360	361	343	347	339	107,6
производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов	СF	63	67	70	71	70	72	73	67	106,3
производство резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов	СG	2 005	2 032	2 139	2 115	1 983	1 918	1 790	1 753	87,4
металлургическое производство; производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	СН	1 505	1 592	1 647	1 668	1 588	1 412	1 413	1 361	90,4

Окончание таблицы 3.6

Вид экономической деятельности	Код подсекции	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. в % к 2011 г.
производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры	CI	319	322	326	335	341	264	278	263	82,4
производство электрооборудования	CJ	347	374	387	388	389	326	351	351	101,2
производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	CK	560	585	608	620	634	491	458	443	79,1
производство транспортных средств и оборудования	CL	173	182	186	185	190	178	165	172	99,4
производство прочих готовых изделий; ремонт, монтаж машин и оборудования	CM	2 284	2 335	2 434	2 439	2 295	2 099	1 999	1 973	86,4

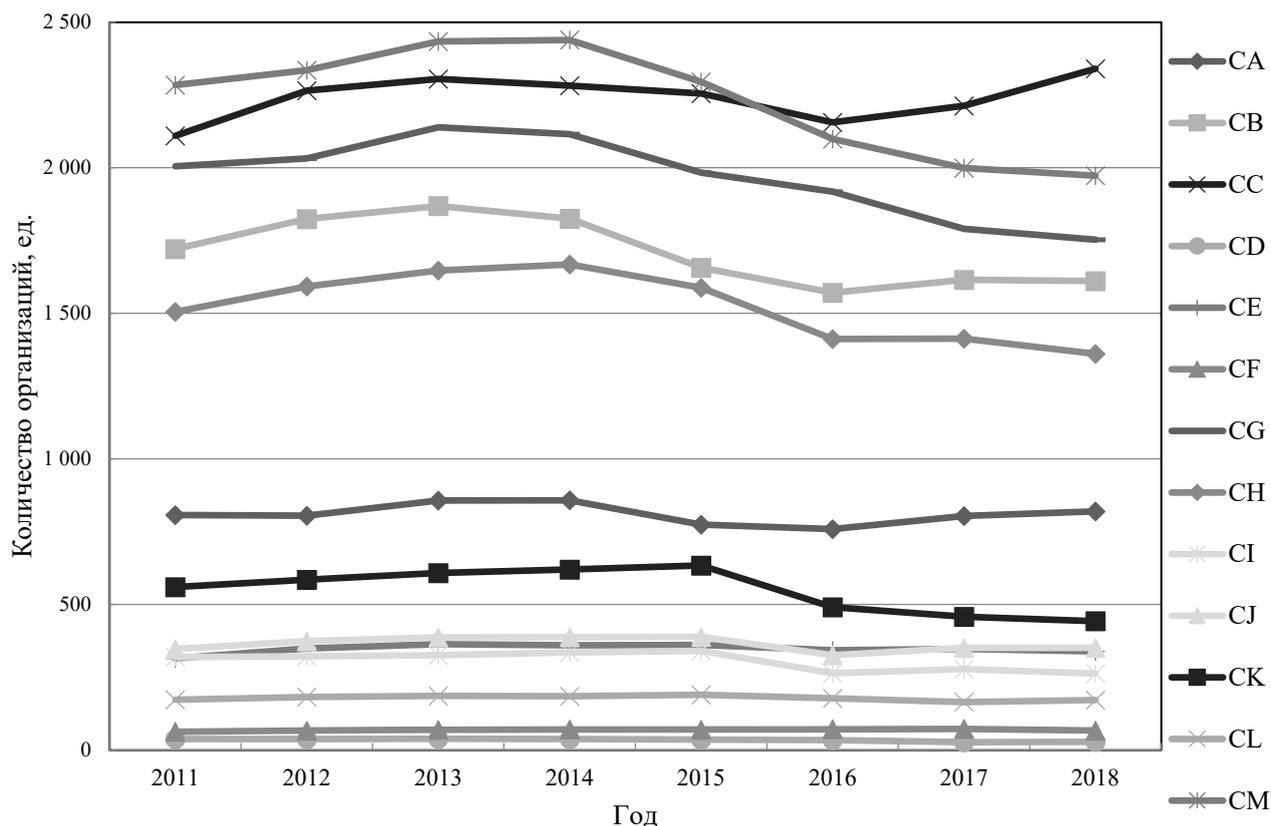


Рисунок 3.3 – Динамика числа организаций обрабатывающей промышленности Республики Беларусь в 2011–2018 гг. по [175, 176]

В целом по обрабатывающей промышленности наблюдается снижение числа организаций в 2018 г. по сравнению с началом рассматриваемого периода, при этом тенденция снижения сформировалась в период 2014–2018 гг. с замедлением темпов в 2017–2018 гг.

Сокращение числа организаций характерно для большинства видов деятельности, но наиболее выражено (более чем на 20 %) было у производства кокса и продуктов нефтепереработки (CD) и производства машин и оборудования, не включенных в другие группировки (СК).

Наибольший прирост числа организаций (более 5 %) был отмечен у производства изделий из дерева и бумаги; полиграфической деятельности и тиражирования записанных носителей информации (CC), производства химических продуктов (CE) и производства основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов (CF).

Анализ динамики числа организаций показал, что практически для всех видов деятельности динамика числа организаций была неустойчивой, самыми сложными оказались 2015–2016 гг., затем для одних в 2017–2018 гг. ситуация стала восстанавливаться, а для некоторых продолжилось снижение.

В целом динамика числа организаций обрабатывающей промышленности повторяет общие тенденции, сложившиеся в экономике, – рост экономических показателей до 2013 г. сопровождался увеличением числа организаций практически по всем видам экономической деятельности, спад в экономике в 2014–2016 гг. отразился на снижении числа организаций из-за банкротства и ухода с рынка неэффективных единиц, а затем наметившийся рост в 2017–2018 гг. привел к увеличению числа организаций, особенно в более динамично развивающихся видах экономической деятельности (ВЭД).

В таблице 3.7 представлена информация о динамике объема промышленного производства в 2011–2018 гг. по обрабатывающей промышленности в целом и по отдельным видам экономической деятельности.

За рассматриваемый период отмечается положительная динамика объема промышленного производства в действующей оценке. При этом можно выделить 2013 г. – единственный, в котором объем производства сократился. Наиболее существенный прирост был характерен для 2012 г., что частично было связано с инфляционным фактором.

На рисунке 3.4 отображена динамика структуры промышленного производства в 2011–2018 гг.

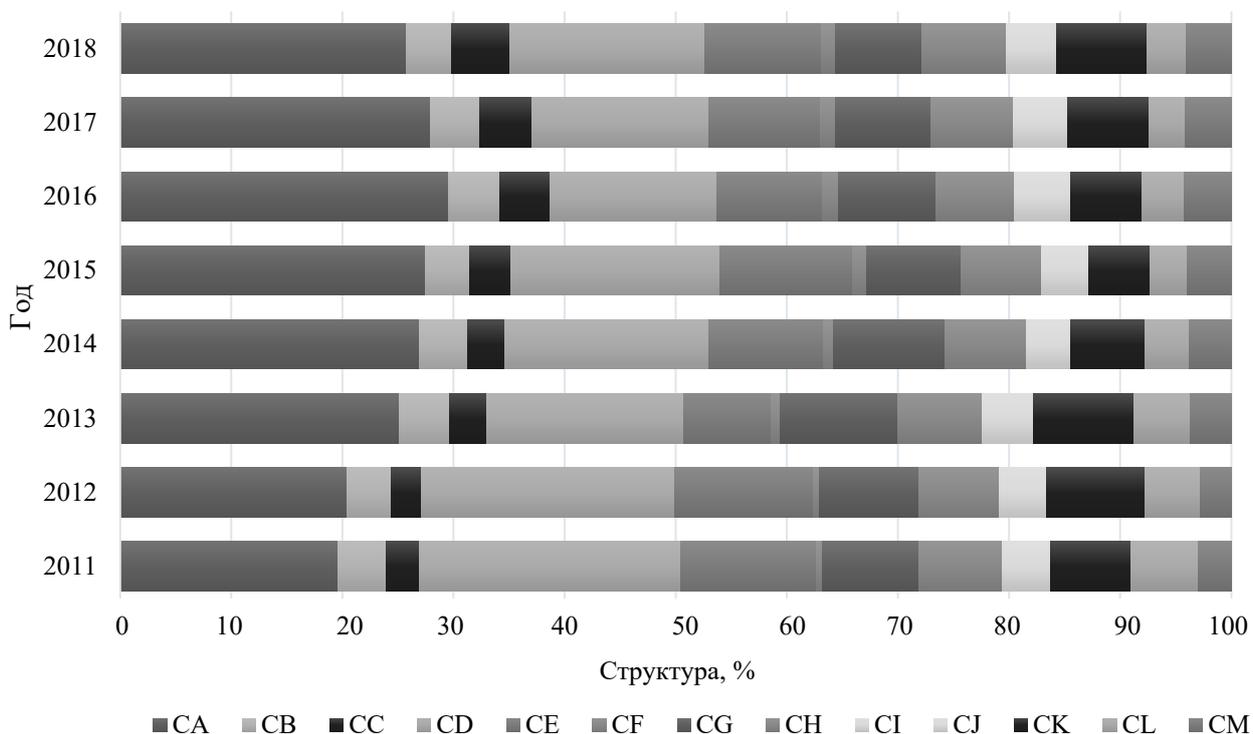


Рисунок 3.4 – Динамика структуры промышленного производства организаций обрабатывающей промышленности Республики Беларусь в 2011–2018 гг. по [175, 176]

Таблица 3.7 – Объем промышленного производства Республики Беларусь по ВЭД в 2011–2018 гг. в действующей оценке по [175, 176]

В миллионах рублей\*

Вид экономической деятельности	Код подсекции	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. в % к 2011 г.	Средне-годовой темп роста, %
Обрабатывающая промышленность	–	31 369,6	55 884,1	54 193,8	59 776,4	64 391,6	70 051,9	83 052,5	97 737,4	311,6	117,6
В том числе:											
производство продуктов питания, напитков и табачных изделий	СА	6 157,1	11 404,0	13 616,3	16 100,9	17 667,9	20 724,5	23 180,0	25 133,1	408,2	122,3
производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха	СВ	1 349,3	2 240,3	2 443,5	2 580,0	2 583,3	3 236,6	3 683,1	3 985,1	295,4	116,7
производство изделий из дерева и бумаги; полиграфическая деятельность и тиражирование записанных носителей информации	СС	932,7	1 518,8	1 799,8	1 998,2	2 404,3	3 158,2	3 890,2	5 112,2	548,1	127,5
производство кокса и продуктов нефтепереработки	CD	7 389,8	12 709,6	9 632,8	10 984,6	12 113,1	10 496,7	13 218,1	17 173,9	232,4	112,8
производство химических продуктов	СЕ	3 825,2	6 977,4	4 270,6	6 177,1	7 666,9	6 682,8	8 365,9	10 303,7	269,4	115,2
производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов	CF	179,9	337,3	411,9	513,1	846,3	997,6	1 139,0	1 251,5	695,6	131,9

Окончание таблицы 3.7

Вид экономической деятельности	Код подсекции	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. в % к 2011 г.	Средне-годовой темп роста, %
производство резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов	CG	2 718,0	4 970,6	5 765,6	6 011,3	5 448,2	6 128,8	7 155,7	7 562,9	278,3	115,7
металлургическое производство; производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	CH	2 360,4	4 048,7	4 097,6	4 371,9	4 632,7	4 943,4	6 131,5	7 419,4	314,3	117,8
производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры	CI	361,5	715,6	789,8	806,4	973,8	1 282,6	1 573,7	1 709,4	472,8	124,8
производство электрооборудования	CJ	979,1	1 645,9	1 713,1	1 589,4	1 781,2	2 271,1	2 490,1	2 706,9	276,5	115,6
производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	CK	2 294,9	4 992,1	4 924,9	3 989,6	3 555,2	4 507,6	6 070,8	7 934,9	345,8	119,4
производство транспортных средств и оборудования	CL	1 894,1	2 742,3	2 727,4	2 397,3	2 177,7	2 635,5	2 732,0	3 450,9	182,2	108,9
производство прочих готовых изделий; ремонт, монтаж машин и оборудования	CM	927,8	1 581,7	2 000,6	2 256,7	2 541,2	2 986,6	3 422,3	3 993,4	430,4	123,2
<i>Примечание</i> – * – стоимостные показатели в денонмированных рублях											

На рисунке 3.4 видно, что лидерами по объему промышленного производства среди видов деятельности обрабатывающей промышленности являются производство продуктов питания, напитков и табачных изделий (СА) и производство кокса и продуктов нефтепереработки (CD) – их совместный вклад в общий объем промышленного производства составляет более 40 %.

При этом в 2011–2012 гг. по данному показателю лидирует вид деятельности CD, а затем на постоянной основе и с нарастающим преобладанием – СА.

Наименьший объем промышленного производства характерен для таких видов деятельности, как производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов (CF) и производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры (CI), общая доля которых составляла всего 3 % в 2018 г.

Изучение динамики объема промышленного производства по видам экономической деятельности обрабатывающей промышленности также показало неоднородность развития разных видов деятельности. Так, самые высокие темпы роста были у производства основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов (CF) – в 2018 г. объем производства данного вида деятельности в действующей оценке составил 695,6 % от уровня 2011 г., а среднегодовой рост – 131,9 %; а также у производства изделий из дерева и бумаги; полиграфической деятельности и тиражирования записанных носителей информации (CC) – 548,15 и 127,5 % соответственно (см. таблицу 3.7). Это привело к определенным (но незначительным в силу измельченности данных видов деятельности) сдвигам в структуре производства в сторону увеличения их доли.

Самые низкие среднегодовые показатели роста у производства транспортных средств и оборудования (CL) – 108,9 % и производства кокса и продуктов нефтепереработки (CD) – 112,8 %.

Для остальных видов деятельности характерны показатели в диапазоне 115...124 %.

Следует отметить, что, несмотря на нестабильную и неровную динамику, структура промышленного производства по видам экономической деятельности была достаточно постоянной, а также тот факт, что к числу мелких относятся виды деятельности высокого уровня технологичности, а самым крупным является низкотехнологичное производство. Несмотря на неоспоримую значимость пищевых производств в продовольственной безопасности, их экспортоориентированность и связь с развитием сельского хозяйства, для интенсивного развития промышленности более перспективно приоритетное развитие высокотехнологичных видов экономической деятельности.

Однако динамика объема производства в сопоставимой оценке не такая существенная, как в действующей (таблица 3.8). Только в 2011 г. все виды деятельности продемонстрировали увеличение объема промышленного производства в сопоставимых ценах. В последующие годы в целом по обрабатывающей промышленности происходит замедление роста или снижение объемов производства.

В 2012 г. наметилась отрицательная тенденция, которая характеризовалась замедлением роста объема промышленного производства и наличием одного вида деятельности со значением индекса менее 100 % (рисунок 3.5).

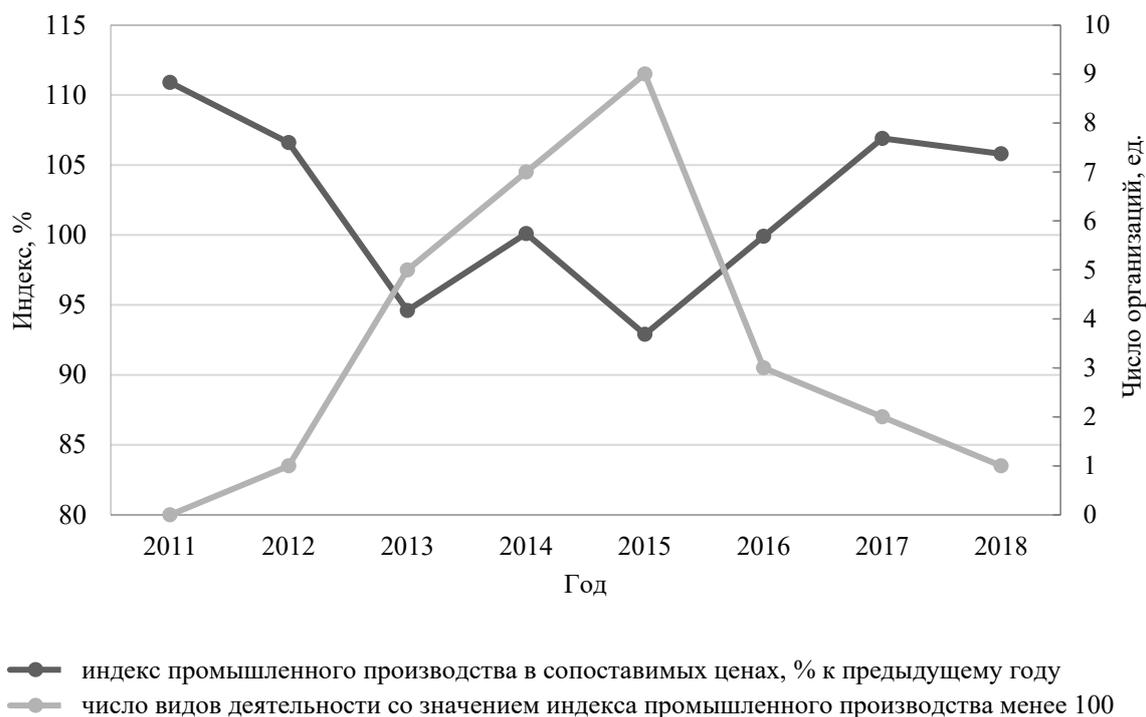


Рисунок 3.5 – Динамика индекса промышленного производства и числа видов экономической деятельности с падением объема производства в обрабатывающей промышленности Республики Беларусь в 2011–2018 гг. по [175, 176]

Далее, начиная с 2013 г., спад производства нарастал, а наиболее неблагоприятная ситуация, связанная с кризисом производства и сбыта, сложилась в 2015 г.

В 2015 г. индекс промышленного производства по обрабатывающей промышленности в целом имел минимальное за весь период значение – 92,9 % и у девяти видов деятельности из 13 было падение объемов производства. Начиная с 2016 г. ситуация снова начала улучшаться, и в 2018 г. только один вид экономической деятельности показал снижение объема производства в сопоставимой оценке.

Таблица 3.8 – Индексы промышленного производства по ВЭД в 2011–2018 гг. в сопоставимых ценах по [175, 176]  
В процентах к предыдущему году

Вид экономической деятельности	Код подсекции	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Среднегодовой	За весь период (2011–2018 гг.)
Обрабатывающая промышленность	–	110,9	106,6	94,6	100,1	92,9	99,9	106,9	105,8	100,8	106,0
В том числе:											
производство продуктов питания, напитков и табачных изделий	СА	108,7	104,5	102,0	98,5	98,8	102,5	103,5	103,7	101,9	114,1
производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха	СВ	106,8	101,5	97,5	96,1	85,0	104,7	105,1	104,0	98,9	92,6
производство изделий из дерева и бумаги; полиграфическая деятельность и тиражирование записанных носителей информации	СС	108,6	98,8	101,3	104,3	92,9	110,2	114,1	113,8	104,8	138,8
производство кокса и продуктов нефтепереработки	CD	118,0	109,0	79,7	108,5	100,5	83,0	99,9	101,4	96,8	79,7
производство химических продуктов	СЕ	102,8	119,9	86,6	128,9	106,2	96,3	109,8	106,2	106,9	159,7
производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов	CF	118,6	108,6	113,1	102,0	138,5	104,4	110,1	108,9	111,7	217,3
производство резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов	CG	102,4	102,6	103,1	93,0	84,6	95,2	104,0	102,0	97,5	84,1
металлургическое производство; производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	СН	105,6	105,0	93,8	101,9	90,3	100,1	104,1	101,5	99,4	95,8

Окончание таблицы 3.8

Вид экономической деятельности	Код подсекции	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Среднегодной	За весь период (2011–2018 гг.)
производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры	С1	111,1	108,2	108,8	105,1	104,8	103,0	105,9	99,6	105,0	141,0
производство электрооборудования	СJ	110,9	104,9	105,0	79,6	79,8	110,7	105,2	104,1	97,7	84,9
производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	СК	113,1	101,8	100,3	78,6	75,1	105,8	125,6	113,3	98,6	90,5
производство транспортных средств и оборудования	СL	132,0	113,9	95,4	76,8	86,7	112,1	90,6	114,1	97,5	83,9
производство прочих готовых изделий; ремонт, монтаж машин и оборудования	СМ	111,8	105,4	103,5	89,0	94,9	102,6	108,7	106,5	101,3	109,5
Число видов деятельности со значением индекса промышленного производства менее 100	–	0	1	5	7	9	3	2	1	–	–

Изучение отдельных видов экономической деятельности обрабатывающей промышленности по динамике объема промышленного производства в сопоставимой оценке показало, что только один вид деятельности – производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов – характеризовался ростом данного показателя на протяжении всего периода и один – производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры – незначительно снизился только в 2018 г. Положительная динамика промышленного производства в развитии именно этих видов деятельности важна для отрасли в целом из-за их высокого уровня технологичности.

По остальным видам деятельности прослеживается непостоянная динамика.

Наименее стабильная ситуация сложилась в производстве транспортных средств и оборудования (CL) – из восьми лет рассматриваемого периода в четырех годах (2013–2015 гг., 2017 г.) объем производства снижался и в 2018 г. в сопоставимой оценке составлял 83,9 % показателя 2011 г., при этом среднегодовой темп роста был 97,5 %.

К числу видов деятельности с наихудшей динамикой объема промышленного производства по критериям среднегодового значения индекса и сравнения объема производства 2018 и 2011 гг. можно отнести производство резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов (CG) – объем промышленного производства снижался в сопоставимой оценке в 2014–2016 гг., в итоге значение 2018 г. составило 84,1 % уровня 2011 г., а среднегодовое снижение объема производства – 1,9 %. В отличие от вышеупомянутого вида деятельности CL, здесь даже в периоды роста темп роста был ниже, что и вызвало итоговое снижение анализируемого показателя. Похожая ситуация сложилась у производства кокса и продуктов нефтепереработки (CD) и производства электрооборудования (CJ).

Результат и потенциал развития промышленности непосредственно связаны с инвестированием и наращиваем основного капитала.

По данным таблицы 3.9 видно, что объем инвестирования в целом по обрабатывающей промышленности стабильно возрастал в 2011–2014 гг., затем был период снижения в 2015–2016 гг. и в 2017–2018 гг. снова отмечался рост. При этом в 2018 г., несмотря на рост последних двух лет, объем инвестиций в действующей оценке оказался меньше, чем в 2014 г.

Анализ динамики инвестиций в сопоставимой оценке (таблица 3.10) показал еще большую нестабильность в динамике данного показателя.

Таблица 3.9 – Инвестиции в основной капитал в промышленность Республики Беларусь по ВЭД в 2011–2018 гг. по [175, 176]  
В миллионах рублей\*

Вид экономической деятельности	Код подсекции	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Обрабатывающая промышленность	–	2 826,2	4 118,7	4 926,2	6 059,1	5 449,2	4 034,5	4 639,9	5 621,5
В том числе:									
производство продуктов питания, напитков и табачных изделий	СА	492,3	704,2	823,9	1 024,4	980,9	676,8	726,1	924,3
производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха	СВ	76,8	109,9	154,3	250,9	164,5	229,2	127,4	173,0
производство изделий из дерева и бумаги; полиграфическая деятельность и тиражирование записанных носителей информации	СС	230,5	600,4	895,3	1 676,1	1 314,9	373,0	502,2	512,4
производство кокса и продуктов нефтепереработки	СD	239,7	318,9	488,3	699,3	778,1	639,4	787,6	727,3
производство химических продуктов	СE	488,0	662,4	543,7	513,8	810,9	872,8	1 165,1	1 407,9
производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов	СF	75,2	102,1	83,6	81,0	175,1	93,9	105,5	78,0
производство резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов	СG	709,4	732,4	518,0	567,4	361,4	298,2	287,4	305,8
металлургическое производство; производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	СH	103,2	196,1	475,4	525,1	387,7	145,6	131,6	568,4
производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры	СI	18,9	31,2	44,5	41,3	45,4	50,4	59,2	83,3

Окончание таблицы 3.9

Вид экономической деятельности	Код подсекции	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
производство электрооборудования	CJ	46,6	71,0	82,8	85,5	41,7	41,4	65,4	122,5
производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	СК	154,0	182,8	220,1	279,5	202,5	150,3	149,0	233,5
производство транспортных средств и оборудования	CL	108,5	224,5	387,8	166,6	53,7	345,7	349,6	203,4
производство прочих готовых изделий; ремонт, монтаж машин и оборудования	CM	83,2	182,8	208,5	148,4	132,6	117,9	183,7	281,6
<i>Примечание</i> – * – стоимостные показатели в денонмированных рублях									

Таблица 3.10 – Индексы инвестиций в основной капитал в промышленности Республики Беларусь по ВЭД в 2011–2018 гг. в сопоставимых ценах по [175, 176]

В процентах к предыдущему году

Вид экономической деятельности	Код подсекции	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Обрабатывающая промышленность	–	173,9	82,2	96,3	107,6	79,5	65,6	109,3	110,4
В том числе:									
производство продуктов питания, напитков и табачных изделий	CA	162,8	80,7	94,2	108,8	84,6	61,2	102,0	116,0
производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха	CB	117,5	80,8	113,1	142,3	57,9	123,5	52,8	123,7
производство изделий из дерева и бумаги; полиграфическая деятельность и тиражирование записанных носителей информации	CC	153,9	147,0	120,1	163,8	69,3	25,2	128,0	93,0
производство кокса и продуктов нефтепереработки	CD	147,8	75,1	123,3	125,4	98,3	72,9	117,1	84,1
производство химических продуктов	CE	177,3	76,6	66,1	82,7	139,4	95,4	126,9	110,1
производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов	CF	177,4	76,6	65,9	84,8	191,0	47,6	106,7	67,4
производство резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов	CG	228,7	58,3	57,0	95,9	56,3	73,2	91,6	96,9
металлургическое производство; производство готовых металлургических изделий, кроме машин и оборудования	CH	172,3	107,2	195,2	96,7	65,2	33,3	85,9	490,0

Окончание таблицы 3.10

Вид экономической деятельности	Код подсекции	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры	CI	101,8	93,4	114,9	81,1	97,2	98,5	111,6	128,1
производство электрооборудования	CJ	139,0	85,9	93,9	90,3	43,1	88,1	150,0	170,6
производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	CK	154,8	67,0	97,0	111,1	64,0	65,8	94,3	142,7
производство транспортных средств и оборудования	CL	162,0	116,8	139,1	37,6	28,5	570,0	96,1	53,0
производство прочих готовых изделий; ремонт, монтаж машин и оборудования	CM	212,9	124,0	91,9	62,3	79,0	78,8	148,2	139,7

Так, увеличение объема инвестиций произошло только в 2011, 2014 и 2017–2018 гг., в 2015–2016 гг. наблюдался сильный спад объема инвестирования – снижение более 20 и 30 % соответственно. Если усреднить сложившуюся по обрабатывающей промышленности динамику, получается ежегодное снижение инвестиций на 0,9 % и итоговое значение в 2018 г. всего 93,2 % к уровню 2010 г.

Оценка характера динамики объема инвестиций также позволяет отметить, что увеличение инвестиций в 2011 г. было наиболее «полноценным» – рост произошел по всем видам деятельности без исключения, в то время как в 2014 г. общий рост обеспечивался пятью видами деятельности, а в 2017–2018 гг. – восемью видами экономической деятельности из 13.

Падение объема инвестиций в 2015 и 2016 гг. было системным, характерным для 11 видов деятельности из 13 и критичным для некоторых из них – индекс инвестиций имел значения менее 50 %:

– в 2015 г. – производство транспортных средств и оборудования (28,5 %), производство электрооборудования (43,1 %);

– в 2016 г. – производство изделий из дерева и бумаги; полиграфическая деятельность и тиражирование записанных носителей информации (25,2 %), металлургическое производство; производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования (33,3 %), производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов (47,6 %).

Если дополнительно оценивать структуру инвестиций в основной капитал (рисунок 3.6) по видам экономической деятельности, можно выделить характерные особенности по следующим:

– производство продуктов питания, напитков и табачных изделий (СА) – данный вид деятельности неизменно входил в двойку лидеров по объему инвестиций;

– производство изделий из дерева и бумаги; полиграфическая деятельность и тиражирование записанных носителей информации (СС) – вид деятельности, в развитие которого происходило наиболее интенсивное инвестирование и, как результат, увеличение его доли в общем объеме инвестиций в 2013–2015 гг. в связи с модернизацией предприятий отрасли и созданием новых производств, но начиная с 2016 г. доля данного ВЭД сократилась;

– производство химических продуктов (СЕ) – достаточно высокие объемы инвестиций (постоянно в четверке лидеров) с выраженным снижением доли в кризисном 2014 г., а затем восстановлением и увеличением в последующие годы;

– производство кокса и продуктов нефтепереработки (CD) – достаточно высокие объемы инвестиций и стабильная доля по данному показателю на протяжении всего периода;

– производство резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов (CG) – лидер по объему инвестиций в 2011–2012 гг., однако на протяжении 2013–2018 гг. объемы инвестиций постоянно снижались даже в действующей оценке;

– производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры (CI) и производство электрооборудования (CJ) являются аутсайдерами по показателю объема инвестирования в основной капитал на протяжении всего рассматриваемого периода, несмотря на более высокий уровень технологичности по сравнению с предыдущими видами деятельности.

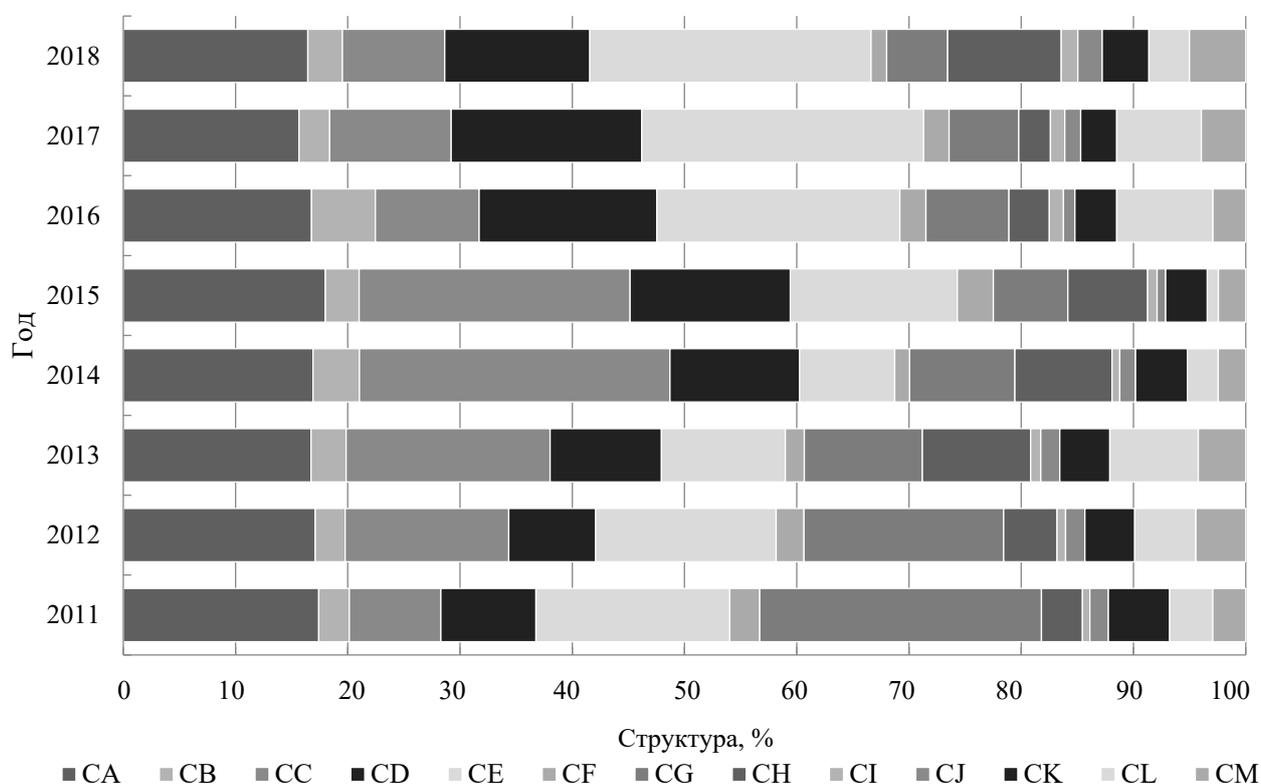


Рисунок 3.6 – Структура инвестиций в основной капитал в промышленность Республики Беларусь по видам экономической деятельности в 2011–2018 гг. по [175, 176]

Ни один вид экономической деятельности обрабатывающей промышленности не характеризовался стабильными и растущими значениями индексов инвестиций в основной капитал на протяжении всего периода.

Изучение динамики объема инвестиций по отдельным видам экономической деятельности выявило, что среднегодовой рост объема инвестиций в

основной капитал за период 2011–2018 гг. был выше 100 % только по пяти видам деятельности, из них:

– металлургическое производство; производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования (СН), – характеризовалось очень высокой колеблемостью объема инвестиций (индекс от 33,3 до 490 %) и среднегодовой показатель не имеет большого смысла; в итоге объем инвестиций в 2018 г. (преимущественно за счет этого года) составил 318,6 % от уровня 2010 г.;

– производство прочих готовых изделий; ремонт, монтаж машин и оборудования (СМ) – характеризовалось достаточно высоким среднегодовым ростом за счет начала и окончания рассматриваемого периода с «провалом» в середине; объем инвестиций в 2018 г. составил 194,8 % от уровня 2010 г.;

– производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры (СИ) – самые стабильные с минимальными колебаниями значения индекса инвестиций на протяжении всего периода и рост в 2018 г. в 121,3 % от значения 2010 г.;

– производство кокса и продуктов нефтепереработки (СД) и производство химических продуктов (СЕ) – рост с умеренной колеблемостью в течение всего периода и приростом в 21,1 и 37,7 % соответственно в 2018 г. к 2010 г.

При этом нестабильность индекса инвестиций в основной капитал была довольно высокой по всем видам экономической деятельности, но наибольшая волатильность была отмечена у производства транспортных средств и оборудования (СЛ) и металлургического производства; производства готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования (СН), у которых наблюдались периоды спада / роста в несколько раз.

Наихудшая динамика объема инвестиций была характерна для:

– производства резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов (СГ) – снижение на протяжении всего периода, кроме 2011 г., в 2012, 2013 и 2015 гг., – более чем на 40 %; итоговый среднегодовой показатель 84,8 % и в 2018 г. объем инвестиций в сопоставимой оценке только 26,7 % значения 2010 г.;

– производства основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов (СФ) – несмотря на технологичность и высокие показатели динамики промышленного производства, объем инвестиций увеличивался только в течение трех лет из восьми. 2018 г., в отличие от общей тенденции, также отличался сокращением инвестирования, в итоге среднегодовой показатель равен 91,6 %, а в 2018 г. объем инвестиций составил 49,7 % от уровня 2010 г.

Таким образом, отмечается высокая нестабильность объема инвестиций в основной капитал, имеется общая тенденция снижения по большинству видов экономической деятельности, недостаток финансовых ресурсов и низкие экономические показатели деятельности в связи с экономическим кризисом привели к тому, что в 2012–2013 и 2015–2016 гг. объем инвестиций резко сократился по большинству видов деятельности и обрабатывающей промышленности в целом. Таким образом, можно сделать вывод, что недостаточное инвестирование в основной капитал, являясь как причиной, так и следствием сложившихся в отрасли проблем, отрицательно сказывается на ее конкурентоспособности.

Конечным показателем эффективности операционной деятельности организаций промышленности является рентабельность продаж.

По данным таблицы 3.11 и рисунка 3.7 видно, что показатель рентабельности продаж как по организациям обрабатывающей промышленности в целом, так и по всем экономическим видам деятельности имел самое высокое значение в 2011 г.

Успешность 2011 г. подтверждается тем, что минимальное значение рентабельности по всем видам экономической деятельности составляло 9,9 %, что выше, чем в среднем по обрабатывающей промышленности в 2013–2014, 2016 и 2018 гг. Три четверти видов деятельности имели значение рентабельности выше 13,9 %, а четверть – выше, чем 20,6 %.

Затем, в период 2011–2014 гг., произошло существенное снижение рентабельности обрабатывающей промышленности, в 2015–2017 гг. значения данного показателя колебались в пределах от 8,9 до 10,0 %, а в 2018 г. снова отмечалось снижение до уровня, близкого к минимальному за весь период, – 8,5 %. Изучение динамики рентабельности показало, что наихудшим по данному показателю был 2014 г. Так, минимальное значение рентабельности по видам деятельности в этом году было равно 2,1 %, четыре из тринадцати видов деятельности (почти третья часть) имели значение не выше, чем 3,6 %, а три четверти всех видов деятельности – не выше 8,9 %.

Таким образом, в целом уровень рентабельности обрабатывающей промышленности можно оценить как достаточно низкий – только в 2011–2012 гг. он был выше 10 %, а общая тенденция выражалась в снижении рентабельности и, следовательно, эффективности деятельности.

Таблица 3.11 – Рентабельность продаж организаций промышленности Республики Беларусь по ВЭД в 2011–2016 гг. по [175, 176]  
В процентах

Вид экономической деятельности	Код подсекции	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Обрабатывающая промышленность	–	16,4	12,4	8,3	8,4	9,6	8,9	10,0	8,5
В том числе:									
производство продуктов питания, напитков и табачных изделий	СА	11,7	7,9	8,6	8,0	7,8	10,5	10,1	7,4
производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха	СВ	21,4	14,1	9,2	6,9	10,8	14,3	13,2	10,0
производство изделий из дерева и бумаги; полиграфическая деятельность и тиражирование записанных носителей информации	СС	13,9	6,5	4,2	2,9	5,9	10,0	10,3	12,8
производство кокса и продуктов нефтепереработки	CD	9,9	12,4	5,3	9,0	7,1	1,8	–*	–*
производство химических продуктов	СЕ	29,0	21,8	12,3	22,2	21,1	8,1	17,2	16,9
производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов	CF	25,8	22,1	19,6	23,8	26,8	21,4	23,4	20,7
производство резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов	CG	12,9	9,8	8,2	4,6	5,3	6,8	8,1	7,4
металлургическое производство; производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	СН	16,5	9,8	6,9	3,6	5,8	6,2	8,9	9,0
производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры	СІ	14,9	11,1	8,8	8,9	12,0	14,0	14,4	12,5
производство электрооборудования	СJ	20,1	10,4	6,5	2,5	8,5	9,8	8,8	6,9
производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	СК	20,6	15,3	10,2	6,2	8,3	12,9	13,1	12,4
производство транспортных средств и оборудования	СL	19,6	12,5	6,7	2,1	4,8	7,1	8,4	6,5
производство прочих готовых изделий; ремонт, монтаж машин и оборудования	СМ	17,4	12,7	10,7	8,7	11,2	12,7	–*	–*
<i>Примечание</i> – * – данные не предоставляются Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь									

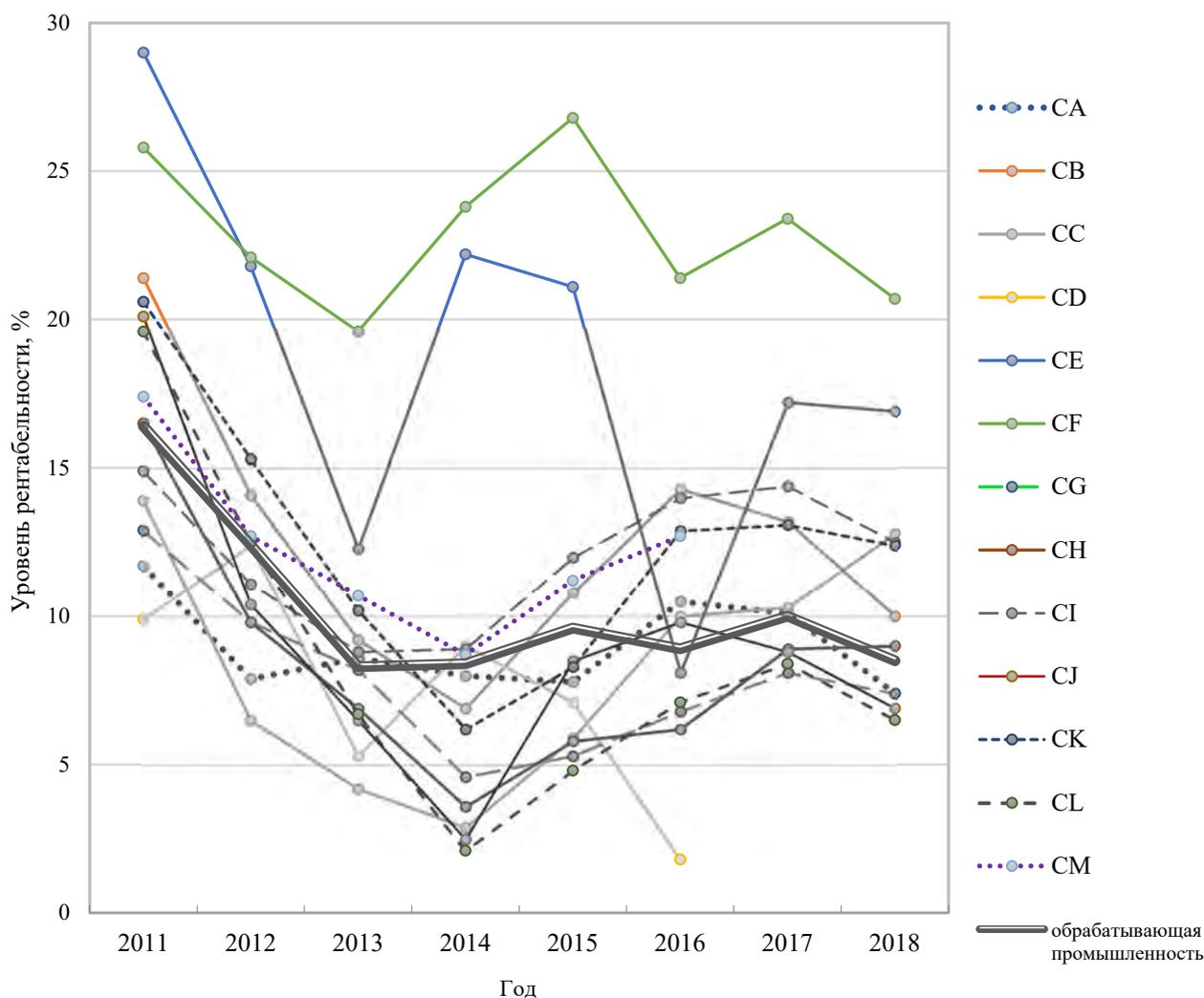


Рисунок 3.7 – Динамика рентабельности продаж ВЭД обрабатывающей промышленности Республики Беларусь в 2011–2018 гг. по [175, 176]

Из всех видов деятельности можно выделить два, которые заметно отличались от остальных в положительную сторону: производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов (CF) и производство химических продуктов (CE).

Так, производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов имеет существенно более высокий уровень рентабельности по сравнению с остальными видами деятельности и на протяжении 2012–2018 гг. находится на первом месте по уровню данного показателя. Частично динамика рентабельности по данному виду деятельности повторяет общую для обрабатывающей промышленности – снижение в 2012–2013 гг., а затем колебание значений рентабельности, при этом интенсивность колебаний относительно невысокая в отличие от общих тенденций, а минимальное значение рентабельности за весь период составляло 19,6 %, что является достаточно высоким показателем.

Производство химических продуктов также относится к лидерам по уровню рентабельности, характеризуется более высоким, чем у остальных видов деятельности, значением показателя рентабельности, кроме CF, однако для него характерны намного более выраженные колебания и более заметна общая тенденция снижения. Наиболее резкое снижение рентабельности произошло в 2013 и 2016 гг., при этом в 2016 г. рентабельность данного ВЭД оказалась ниже медианного значения.

Рентабельность продаж по остальным экономическим видам деятельности в целом имеет близкие значения и динамику за рассматриваемый период. Тем не менее можно выделить явных аутсайдеров.

К ним на постоянной основе относятся: производство резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов (CG) и металлургическое производство; производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования (CH), и производство транспортных средств и оборудования (CL) – рентабельность по этим видам деятельности в большей части периода была равна или ниже значения нижнего квартиля. Интересна динамика уровня рентабельности продаж по такому виду деятельности, как производство изделий из дерева и бумаги; полиграфическая деятельность и тиражирование записанных носителей информации (CC). Так, в период 2011–2015 гг. данный вид деятельности входил в четверку ВЭД с самым низким значением показателя рентабельности, но уже с 2015 г. начинается рост рентабельности и в 2016–2017 гг. показатель занимает срединное положение, а в 2018 г. он становится выше, чем у трех четвертей видов деятельности.

Параллельно снижению рентабельности период 2011–2015 гг. характеризовался ростом доли убыточных организаций (рисунок 3.8).

Во втором отрезке рассматриваемого периода (2016–2018 гг.) доля убыточных организаций несколько уменьшилась, но тем не менее оставалась достаточно высокой – на уровне 2013–2014 гг. и не опустилась до уровня 2011–2012 гг. Такая тенденция была характерна как для обрабатывающей промышленности в целом, так и для отдельных видов деятельности.

В целом удельный вес убыточных организаций по обрабатывающей промышленности Республики Беларусь можно оценить как высокий, что говорит о постоянном наличии в сфере производства большого количества неэффективных организаций.

В 2011 г. все виды деятельности были достаточно близки по удельному весу убыточных организаций – от 10,0 до 16,1 %. В последующие годы размах пространственных колебаний в различных видах экономической деятельности обрабатывающей промышленности, как и сами значения, значительно увеличился: в 2012 г. доля убыточных организаций колебалась от 8,8 до 21,3 %,

в 2013 г. – 15,8...33,3 %, в 2014 г. – 21,7...38,9 %, в 2015 г. – 16,6...42,4 %, в 2016 г. – 18,7...29,9 %, в 2017 г. – 16,7...25,8 %, в 2018 г. – 16,5...28,6 %. По доле убыточных организаций, как и по уровню рентабельности, также можно выделить 2014–2015 гг., которые характеризовались наихудшими показателями.

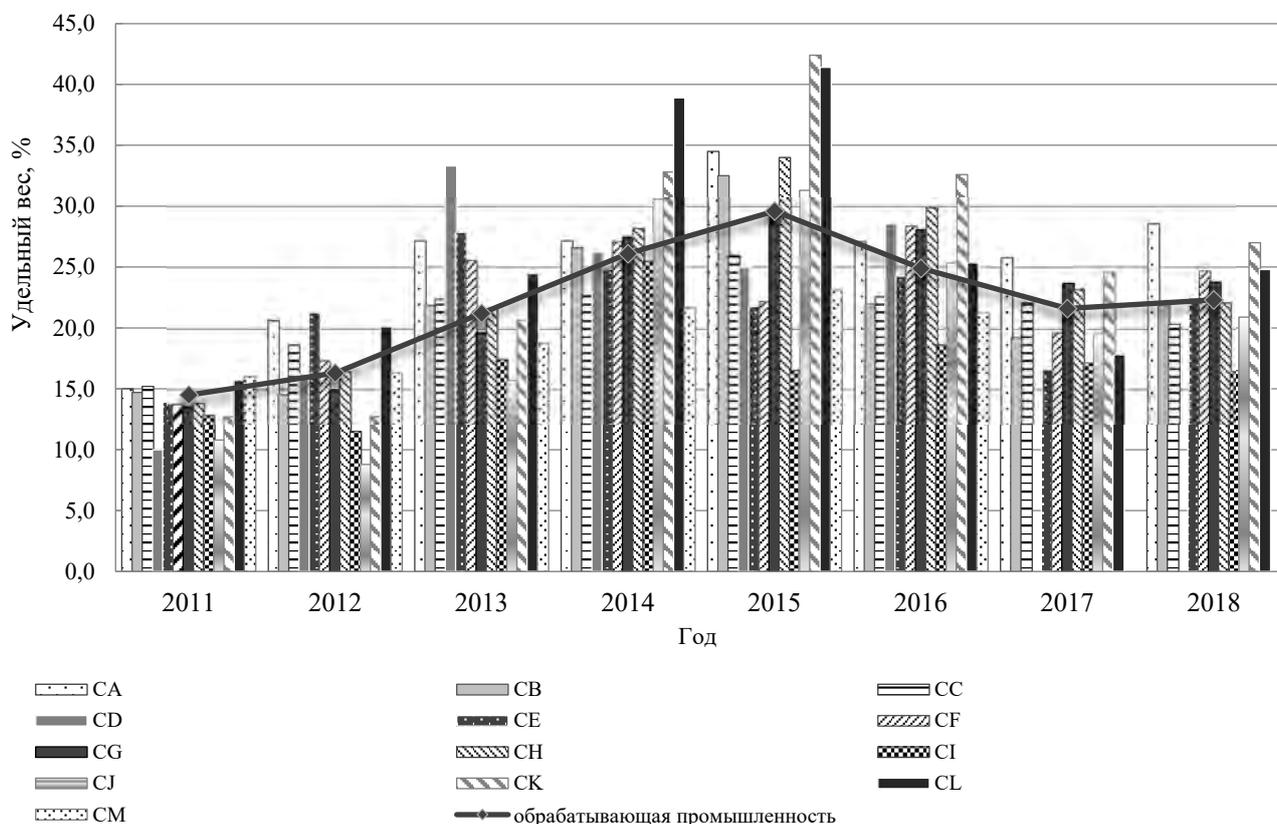


Рисунок 3.8 – Динамика удельного веса убыточных организаций промышленности Республики Беларусь по ВЭД в 2011–2018 гг. по [175, 176]

Если оценивать долю убыточных организаций по отдельным видам деятельности, сложно выделить какие-либо из них со стабильным положением по данному показателю. Однако в целом можно отметить несколько характерных черт:

– производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры (CI) имеет один из самых низких значений доли убыточных организаций на протяжении всего периода, и только в 2014 г. показатель превысил 20 %;

– производство прочих готовых изделий; ремонт, монтаж машин и оборудования (CM) при самой высокой доле убыточных организаций в 2011 г., затем в 2013–2016 гг. характеризовалось наименьшим ее ростом и находилось в числе наиболее успешных видов деятельности (за 2017–2018 гг. данные по этому виду деятельности не предоставлялись);

– обратная ситуация сложилась с производством электрооборудования (СJ) – имея самую низкую долю убыточных организаций в 2011–2013 гг., затем в 2014–2015 гг. организации такого вида деятельности сместились в нижний квартиль по данному показателю, а в 2016–2018 гг. имели средние значения;

– очевидные проблемы в последние годы характерны для производства машин и оборудования, не включенных в другие группировки, – наихудшие значения по всем видам деятельности в период 2015–2018 гг.;

– также очевиден кризис у производства продуктов питания, напитков и табачных изделий – более 20 % организаций данного вида деятельности на протяжении всего периода, кроме 2011 г., были убыточны, а в 2017–2018 гг. у этого вида деятельности была самая высокая доля убыточных организаций из всей обрабатывающей промышленности.

Однородность и эффективность работы организаций, входящих в ВЭД, можно также оценить, изучив структуру рентабельных организаций по уровню рентабельности (рисунок 3.9).

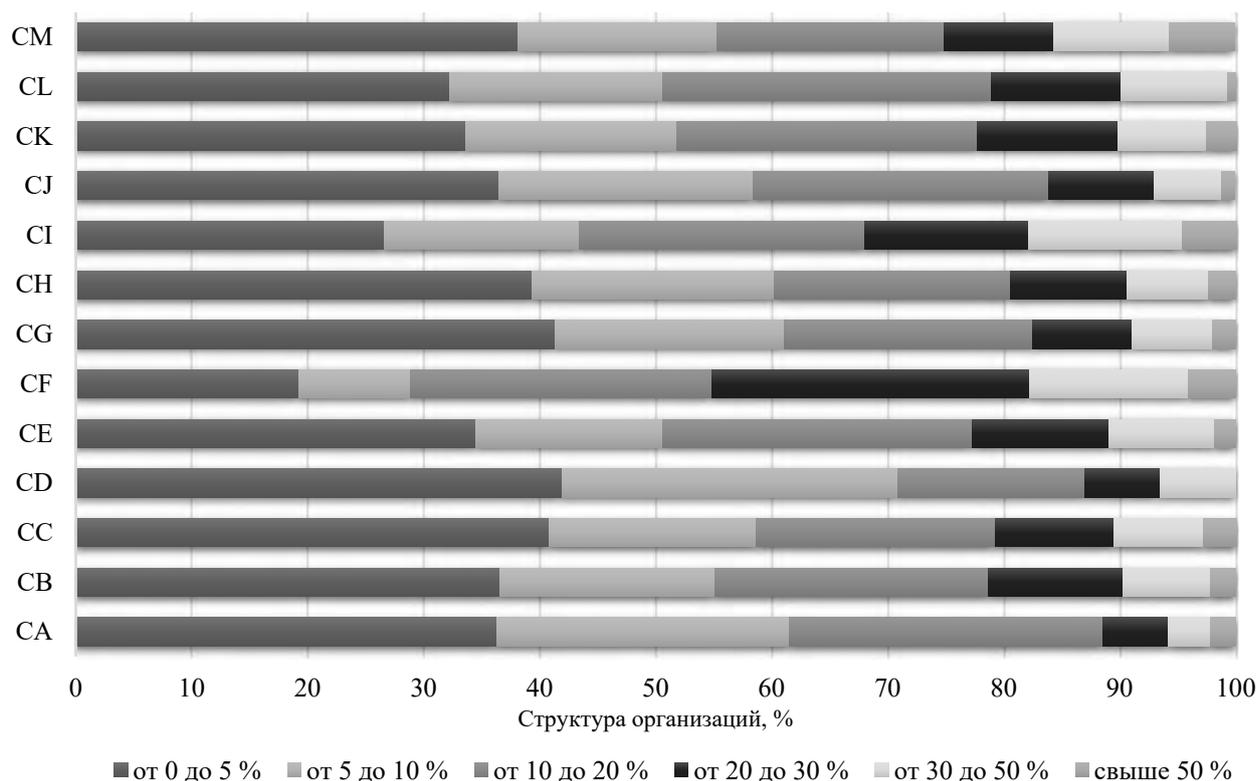
Видно, что наиболее благоприятное распределение у организаций, входящих в производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов (CF) и производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры (CI), – у них самая низкая доля организаций с низкой рентабельностью до 5 % и самая высокая с рентабельностью свыше 20 %. В 2016 г. 45,2 % организаций вида деятельности CF и 32,1 % вида деятельности CI имели рентабельность выше 20 %, в 2018 г. эта доля составила 37,1 и 31,2 % соответственно, что позволяет организациям данных ВЭД генерировать собственные средства для развития.

Производство кокса и продуктов нефтепереработки (CD) имело наихудшие показатели по структуре рентабельности в 2016 г. – самая высокая доля низкорентабельных организаций (менее 5 %) и одна из самых низких высокорентабельных (выше 30 %), при этом 70,9 % рентабельных организаций имели рентабельность ниже 10 %. Данные за 2018 г. по такому виду деятельности отсутствуют.

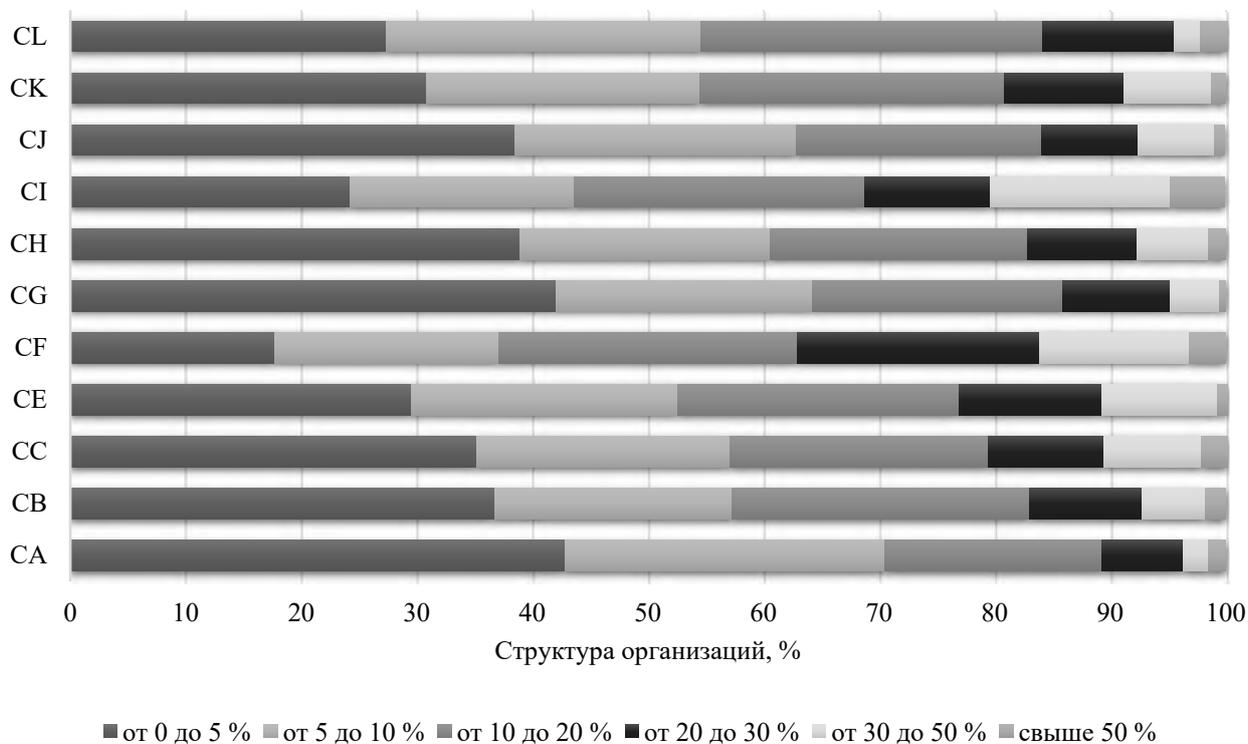
Похожая ситуация складывается по производству продуктов питания, напитков и табачных изделий (CA) и производству резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов (CG).

В 2016 г. распределение прибыльных организаций по этим видам деятельности было близко к худшим, а в 2018 г. они являются аутсайдерами – более 40 % организаций с рентабельностью менее 5 % и менее 15 % – с рентабельностью более 20 %.

а)



б)



а – 2016 г.; б – 2018 г.

Рисунок 3.9 – Структура рентабельных организаций промышленности Республики Беларусь по уровню рентабельности продаж по ВЭД в 2016 и 2018 гг. по [175, 176]

В целом можно отметить, что на фоне достаточно высокой в последние годы доли убыточных организаций обрабатывающей промышленности в составе рентабельных по промышленности и отдельным видам экономической деятельности (за исключением производства основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов (CF)) преобладают организации с уровнем рентабельности менее 5 %, что, по сути, близко к границе безубыточности. Рентабельность выше 20 %, что необходимо для полноценного развития, имели 20,8 % организаций в 2016 г. и 18,3 % в 2018 г.

Из отдельных видов деятельности можно выделить два, для которых характерны более высокий уровень рентабельности, относительно низкая доля убыточных организаций, лучшее распределение рентабельных организаций (с более высокой долей высокорентабельных) – производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов (CF) и производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры (CI) – в 2018 г. доля организаций с рентабельностью выше 20 % составила 37,1 и 31,2 % соответственно.

По остальным видам деятельности присутствует один или несколько признаков низкой эффективности – низкий средний уровень рентабельности, высокая доля убыточных организаций и / или ее рост, низкая (менее 25 %) доля организаций с экономически обоснованной рентабельностью 20 % и выше.

Это говорит о низкой экономической эффективности хозяйствования и наличии большого числа неэффективных производств в обрабатывающей промышленности Республики Беларусь.

### ***3.3 Оценка инновационной активности предприятий обрабатывающей промышленности Республики Беларусь***

Развитие предприятий промышленности, особенно в высокотехнологичных сферах, неразрывно связано с инновационной деятельностью. Активная инновационная деятельность обеспечивает экономический рост и конкурентоспособность организаций и регионов.

Система основных показателей инновационной деятельности организаций промышленности, отслеживаемых статистическими органами Республики Беларусь, включает: затраты на технологические, организационные и маркетинговые инновации; источники финансирования инноваций; число и удельный вес технологических инноваций по видам инновационной деятельности; объем отгруженной инновационной продукции; сведения о факторах, препятствовавших инновационной деятельности; количество приобретенных и переданных новых и высоких технологий, программных средств.

К инновационно-активным относят организации промышленности, осуществляющие технологические инновации.

Изучение числа инновационно-активных организаций промышленности Республики Беларусь (рисунок 3.10) показало, что они представлены преимущественно организациями обрабатывающей промышленности, следовательно, их показатели определяют общую ситуацию в промышленности в целом.

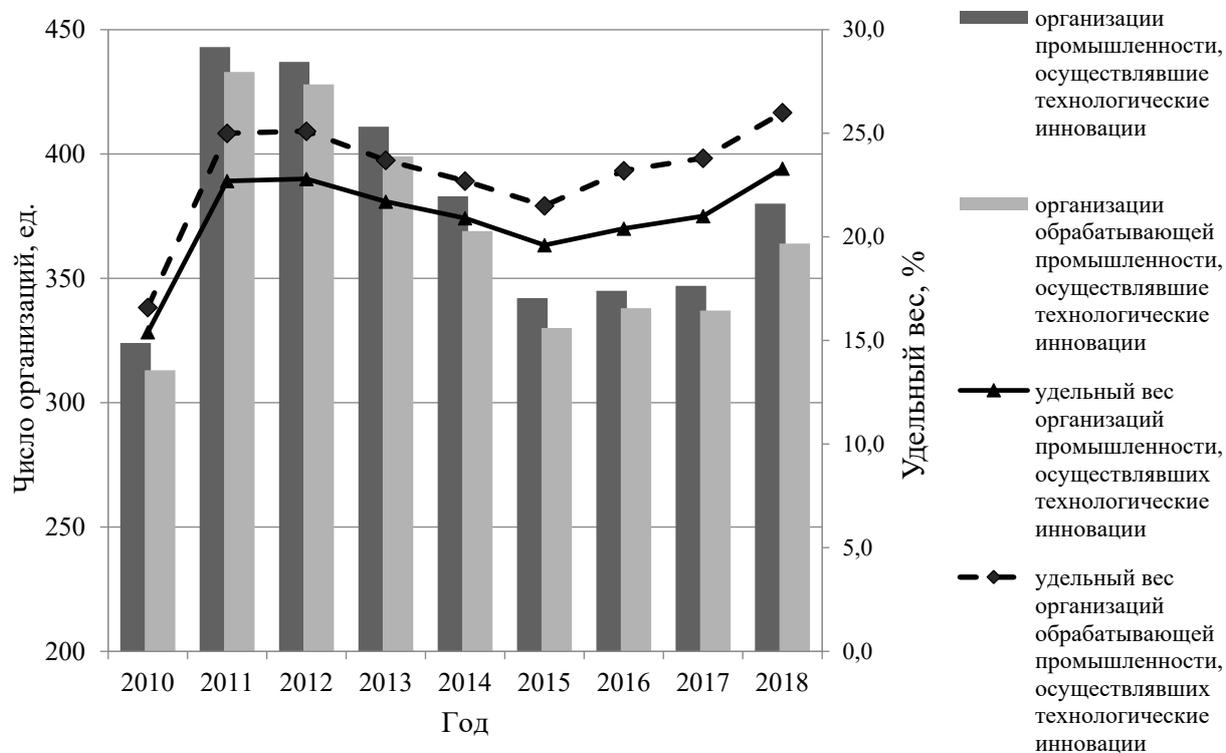


Рисунок 3.10 – Динамика числа и удельного веса инновационно-активных организаций промышленности Республики Беларусь в 2010–2018 гг. по [175–178]

Анализ динамики числа организаций обрабатывающей промышленности Республики Беларусь, осуществлявших технологические инновации, показал, что нельзя выделить некую общую тенденцию. Так, до 2011 г. отмечалось увеличение как числа (на треть), так и удельного веса инновационно-активных организаций в общем числе организаций промышленности (в полтора раза). Такой выраженный рост можно связать с достаточно благоприятным периодом развития промышленности, сопровождающимся ростом производства и продаж, в том числе на внешних рынках, и соответствующим ростом финансовых результатов. Это дало возможность большему числу организаций промышленности осуществлять инновационную деятельность, располагая ресурсами для финансирования инноваций, а также в расчете на емкие перспективные рынки сбыта инновационной продукции.

В дальнейшем кризис мировых рынков в 2012 г. начал сказываться на рынках сбыта отечественных производителей и затронул внутреннюю экономику Республики Беларусь. Это привело к снижению объема производства и

продаж продукции, ухудшению финансовых результатов деятельности, что и повлекло уменьшение как числа инновационных организаций, так и их удельного веса. Спад продолжался с 2012 по 2015 гг. На рисунке 3.10 видно, что, несмотря на кризис, показатели в 2015 г. оставались выше, чем в 2010 г., далее в 2016 г. снижение числа и доли инновационно-активных организаций промышленности прекратилось, в 2015–2017 гг. число инновационно-активных организаций оставалось практически неизменным, а их доля незначительно возросла прежде всего за счет сокращения общего числа организаций, затем в 2018 г. наметилась тенденция восстановления потерянного уровня. Однако сложно однозначно утверждать, что это станет началом следующего этапа роста из-за неопределенности внешней среды и проблем с конкурентоспособностью отрасли.

В целом же, анализируя данные показатели за весь период, можно отметить достаточно низкую инновационную активность организаций обрабатывающей промышленности Республики Беларусь. Не более четверти организаций промышленности осуществляют технологические инновации, что недостаточно для интенсивного развития отрасли, особенно высоко- и средне-технологичных производств. Низкая инновационная активность является как одной из причин, так и следствием финансовых проблем организаций отрасли.

Если рассматривать инновационную активность организаций обрабатывающей промышленности по видам экономической деятельности (рисунок 3.11), можно отметить существенные различия между ними.

С точки зрения абсолютного вклада в число инновационно-активных организаций отрасли можно выделить производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки (СК), и производство продуктов питания, напитков и табачных изделий (СА) – число инновационно-активных организаций данных видов деятельности в 2 раза превышает аналогичный показатель других видов деятельности. Наименьшее число инновационных организаций в производстве кокса и продуктов нефтепереработки (CD).

Абсолютное число инновационно-активных организаций зависит от многочисленности видов деятельности, поэтому инновационно-активными следует считать те виды деятельности, которые характеризуются наибольшей долей инновационно-активных организаций. К ним прежде всего относятся:

– производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов (CF), где организаций, осуществлявших технологические инновации, подавляющее большинство – их удельный вес колебался от 70 до 83,3 %. Фармацевтика, биотехнологии относятся к одним из наиболее актуальных и перспективных направлений научных исследований в стране, поддерживаемых как частными, так и государственными инвестициями. Развитию данного вида деятельности также способствует рост числа организаций из-за коммерческой привлекательности такого бизнеса;

– производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры (CI) – от 69,2 до 77,5 % инновационно-активных организаций.

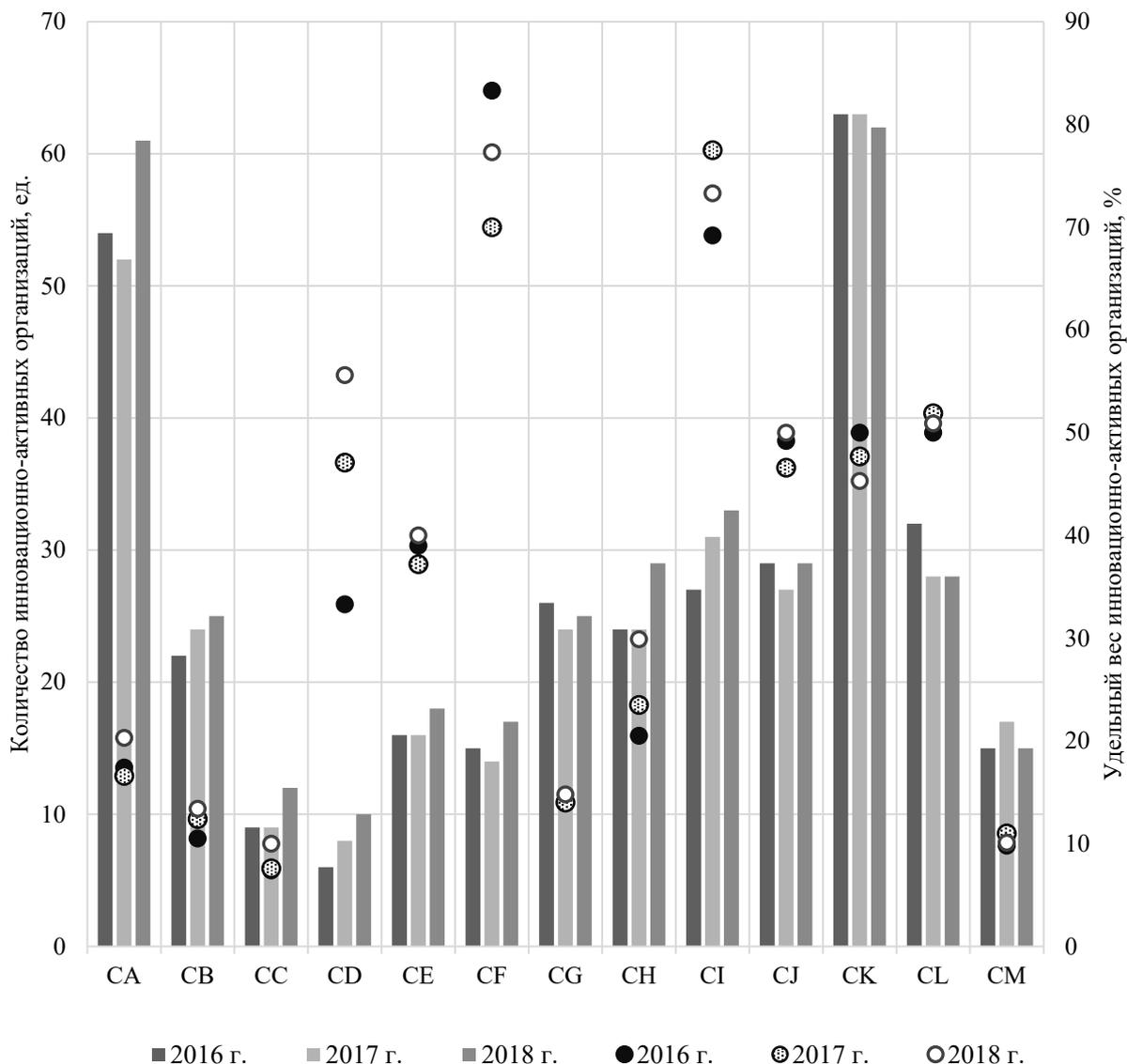


Рисунок 3.11 – Инновационно-активные организации обрабатывающей промышленности Республики Беларусь по видам деятельности в 2016–2018 гг. по [175–178]

К видам деятельности с достаточно высокой инновационной активностью также можно отнести производство транспортных средств и оборудования (CL), производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки (CK), производство электрооборудования (CJ) – доля инновационно-активных организаций здесь на протяжении рассматриваемого периода была близка к 50 %. В 2018 г. к ним приблизилось производство кокса и продуктов нефтепереработки (CD) – единственный вид деятельности с постоянным и выраженным ростом данного показателя.

По уровню технологичности наиболее инновационно-активные виды экономической деятельности относятся к высокотехнологичным (производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов, производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры) и среднетехнологичным (высокого уровня) (остальные), что определяет естественную необходимость осуществления ими инновационной деятельности более интенсивно и в больших объемах, чем среднетехнологичными (низкого уровня) и низкотехнологичными производствами.

Самые низкие показатели инновационной активности демонстрировали:

- производство изделий из дерева и бумаги; полиграфическая деятельность и тиражирование записанных носителей информации (СС) – от 7,4 до 10 % инновационно-активных организаций; несмотря на то, что данный вид деятельности относится к низкотехнологичным, анализируемый показатель является крайне низким;

- производство прочих готовых изделий; ремонт, монтаж машин и оборудования (СМ) – от 9,8 до 11 %;

- производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха (СВ) – 10,5 %; данный вид деятельности также относится к низкотехнологичным, что не требует от организаций высокой инновационной активности с позиций модернизации выпускаемой продукции, тем не менее этот показатель является низким с позиций обновления производственной базы, так как многие предприятия отрасли (особенно крупные) имеют недостаточно современное оснащение.

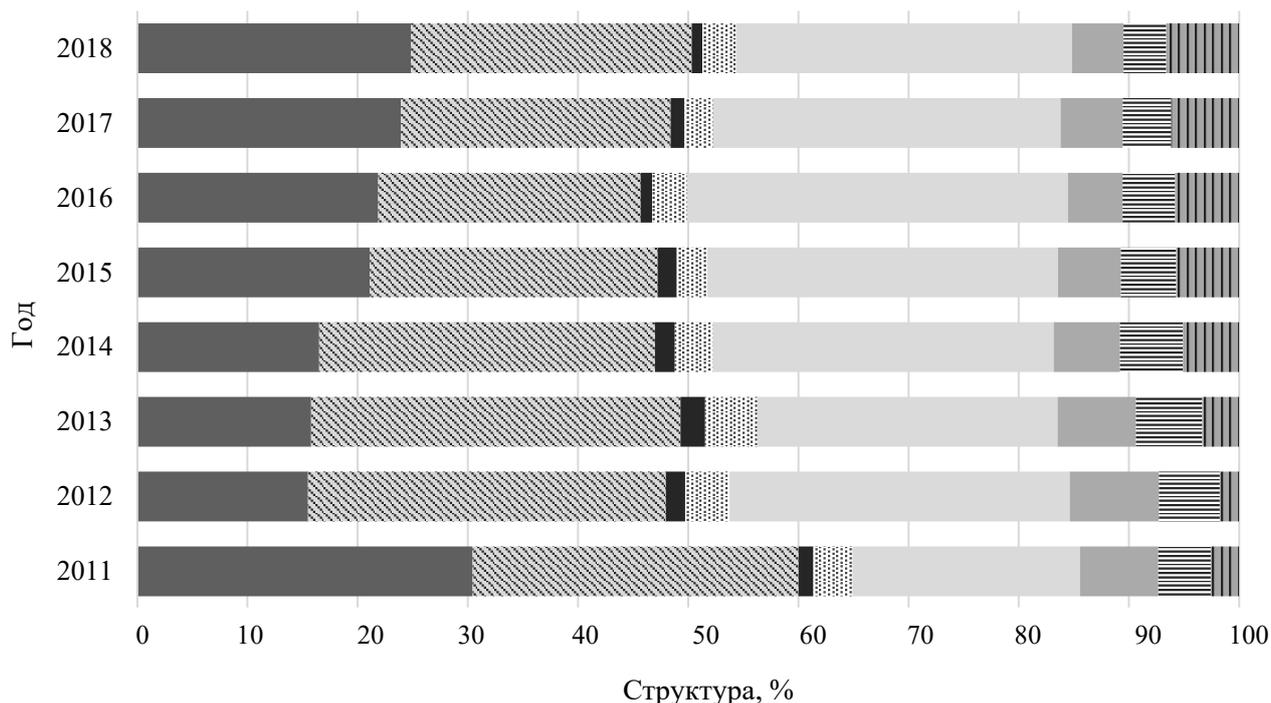
На рисунке 3.12 представлена информация о структуре видов инновационной деятельности инновационно-активных организаций промышленности Республики Беларусь в 2011–2018 гг.

На рисунке 3.13 отражена распространенность отдельных видов инновационной деятельности среди инновационно-активных организаций.

По данным рисунков 3.12 и 3.13 видно, что к лидирующим видам инновационной деятельности можно отнести три – производственное проектирование, другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов, внедрения новых услуг или методов их производства; приобретение машин, оборудования, связанных с технологическими инновациями; исследование и разработка новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов. Причины лидерства данных видов деятельности очевидны – совместно они формируют производственную базу, что является основой промышленной деятельности.

Приобретение машин, оборудования, связанных с технологическими инновациями, объясняется типичной проблемой, которую нужно решать постоянно, – устареванием основных производственных фондов, а для многих предприятий – их высокой изношенностью на данный момент. Кроме того,

очевидно, что внедрение новых технологий, производство конкурентоспособного продукта невозможно без современного оснащения. В то же время следует отметить снижение числа организаций, осуществляющих данный вид инновационной деятельности, на протяжении всего периода. Если в 2011 г. таких организаций было 242 или 55 % от общего числа инновационно-активных организаций, то в 2018 г. – 154. В структуре инновационно-активных организаций этот вид инновационной деятельности также сократил свою долю до 42 %.



- исследование и разработка новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов
- ▨ приобретение машин, оборудования, связанных с технологическими инновациями
- приобретение новых и высоких технологий
- ▨ приобретение компьютерных программ и баз данных, связанных с технологическими инновациями
- производственное проектирование, другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов, внедрения новых услуг или методов их производства (передачи)
- подготовка, переподготовка и повышение квалификации персонала, связанные с технологическими инновациями
- ▨ маркетинговые исследования, связанные с технологическими инновациями
- ▨ прочие затраты на технологические инновации

Рисунок 3.12 – Структура видов инновационной деятельности инновационно-активных организаций промышленности Республики Беларусь в 2011–2018 гг. по [175–178]



Рисунок 3.13 – Динамика распространенности видов инновационной деятельности среди инновационно-активных организаций промышленности Республики Беларусь в 2011–2018 гг. по [175–178]

Аналогичная тенденция характерна для числа организаций, осуществлявших исследование и разработку новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов.

Этот вид инновационной деятельности также является одним из наиболее распространенных, однако число организаций промышленности, его осуществлявших, снижается на протяжении всего периода – с 249 единиц или 56 % организаций (в 2011 г.) до 154 единиц или 40,5 % инновационно-активных организаций (в 2018 г.). При этом резкое сокращение числа организаций, осуществляющих данный вид инновационной деятельности, произошло в 2012 г. (почти в 2 раза), а затем их число росло ежегодно, но не достигло значения 2011 г.

Низкая активность в сфере самостоятельных разработок не компенсируется приобретением новых и высоких технологий.

Таким образом, тот факт, что уменьшилась доля организаций, занимавшихся разработкой новых видов продукции, а также то, что данный вид инноваций не актуален для почти 60 % инновационно-активных организаций, можно объяснять финансовыми проблемами, однако следует отметить, что низкая активность в сфере обновления выпускаемой продукции – это также следствие слабой маркетинговой политики и пассивности предприятий в отношении собственной конкурентоспособности, отсутствия долговременных приоритетов.

Производственное проектирование, другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов, внедрения новых услуг или методов их производства (передачи) также выполняются большинством предприятий, их число и доля в структуре инновационной деятельности (в отличие от других видов) возросло в 2018 г. по сравнению с 2011 г.

Остальные виды инновационной деятельности осуществляются гораздо реже. Особенно здесь нужно выделить приобретение новых и высоких технологий – не более 16 организаций или 3,9 % инновационно-активных организаций, приобретение компьютерных программ и баз данных, связанных с технологическими инновациями, – не более 34 организаций или 6,9 %, маркетинговые исследования, связанные с технологическими инновациями, – не более 43 организаций или 10,5 %. Последнее следует отметить особо, так как инновационная деятельность без привязки к рынку и потребителю характеризуется более высоким уровнем риска того, что разработка не будет воспринята рынком и понесенные расходы не окупятся.

Объем реализованной инновационной продукции является показателем, характеризующим первичные экономические результаты инновационной деятельности предприятий промышленности.

На рисунке 3.14 представлены данные по динамике объема и удельного веса инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции организаций промышленности.

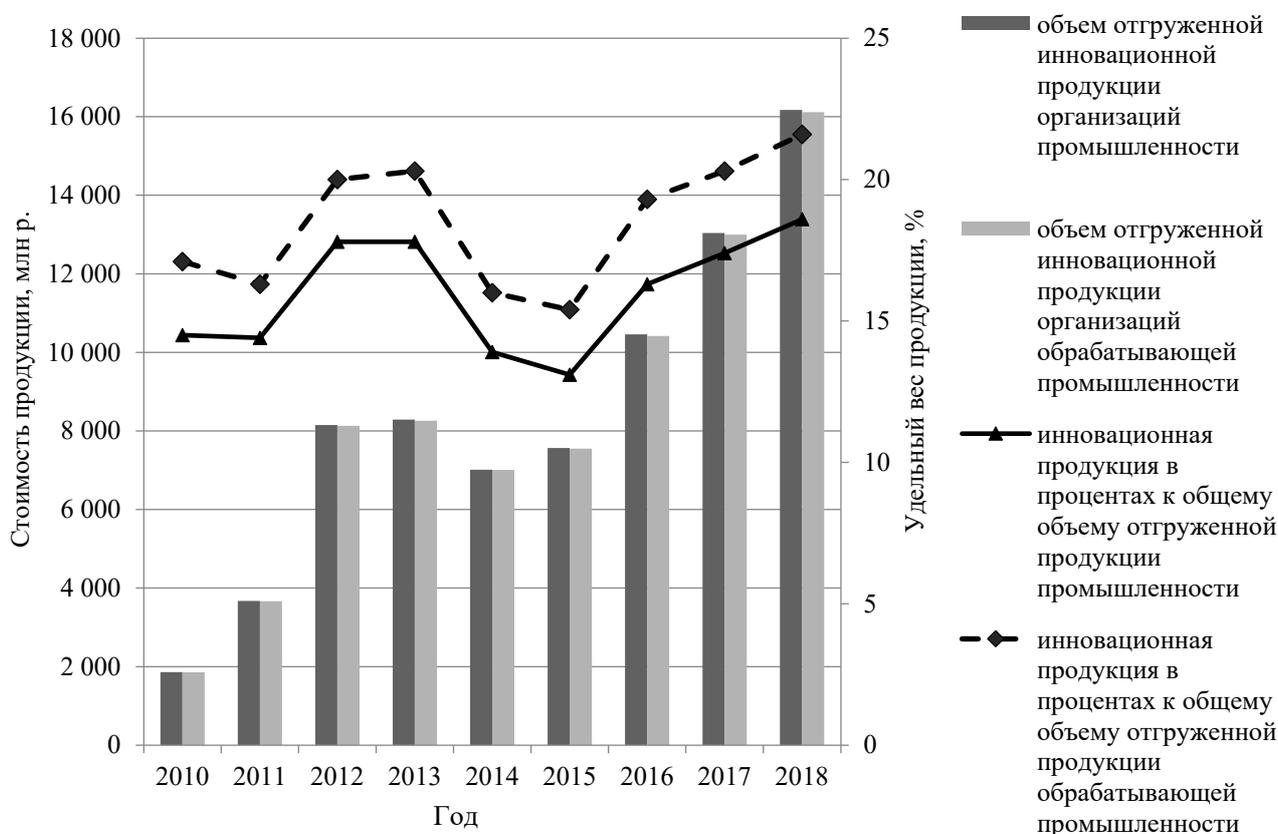


Рисунок 3.14 – Динамика инновационной продукции организаций промышленности Республики Беларусь в 2010–2018 гг. по [175–178]

Аналогично тому, как уже было отмечено ранее при изучении числа инновационно-активных организаций, объем реализованной инновационной продукции организаций промышленности Республики Беларусь практически полностью формируется обрабатывающей промышленностью.

Динамика объема отгруженной инновационной продукции показывает выраженный рост в 2009–2013 гг., затем снижение в 2014–2015 гг. и снова рост в 2016–2018 гг. Однако следует учитывать, что стоимость инновационной продукции отражается в действующей оценке, поэтому оказывает свое влияние фактор роста цен в связи с инфляцией и изменением курса национальной валюты, ввиду чего целесообразно большее внимание уделить изучению удельного веса отгруженной инновационной продукции в общей стоимости отгруженной продукции промышленности.

Так, удельный вес инновационной продукции обрабатывающей промышленности находился в пределах от 15,4 % (в 2015 г.) до 21,6 % (в 2018 г.). Динамика данного показателя представляла собой «волну» с ростом

в 2012–2013 гг., затем падением до минимума в 2014–2015 гг. и снова увеличением в 2016–2018 гг. с достижением максимума в 2018 г.

Первая волна роста сопутствовала общей положительной тенденции экономического роста в отрасли в данный период, снижение в 2014–2015 гг. было связано с сокращением объема и платежеспособности рынков сбыта, затем, начиная с 2016 г., были отмечены улучшение общей экономической ситуации и рост инновационной активности.

Объем и удельный вес отгруженной инновационной продукции организациями обрабатывающей промышленности Республики Беларусь по видам экономической деятельности в 2016–2018 гг. представлены на рисунке 3.15.

Единоличным лидером по данным показателям было производство кокса и продуктов нефтепереработки (CD) с превышающей в несколько раз остальные виды деятельности стоимостью инновационной продукции и постоянным ее ростом. Вклад данного вида деятельности составляет больше половины (а в 2018 г. 60 %) инновационной продукции всей обрабатывающей промышленности. Удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции составлял 60 % и более.

Из числа остальных видов деятельности можно выделить производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки (CK), и производство транспортных средств и оборудования (CL) – объем инновационной продукции у этих видов деятельности был выше 1 000 млн р., хотя динамика его была неодинакова.

Удельный вес инновационной продукции по этим видам экономической деятельности был достаточно высоким – в диапазоне 30...40 %. По показателю удельного веса инновационной продукции в данный диапазон также попадает производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры (CI) при гораздо более низком показателе объема в силу своего размера.

Далее следует достаточно большой разрыв и остальные виды деятельности демонстрируют долю инновационной продукции менее 20 и даже 10 %. Так, в диапазон 10...20 % попадают:

– металлургическое производство; производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования (CH), – данный вид деятельности при этом демонстрирует стабильный рост и объема, и удельного веса инновационной продукции с максимальным приближением последнего показателя к 20 %;

– производство электрооборудования (CJ) – здесь следует отметить медленный рост объема продукции в действующей оценке и небольшое, но тем не менее, сокращение ее удельного веса;

– производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов (CF) – при высоком удельном весе инновационно-

активных организаций результативность инновационной деятельности, выраженная в реализованной инновационной продукции, здесь невысокая, а динамика нестабильная.

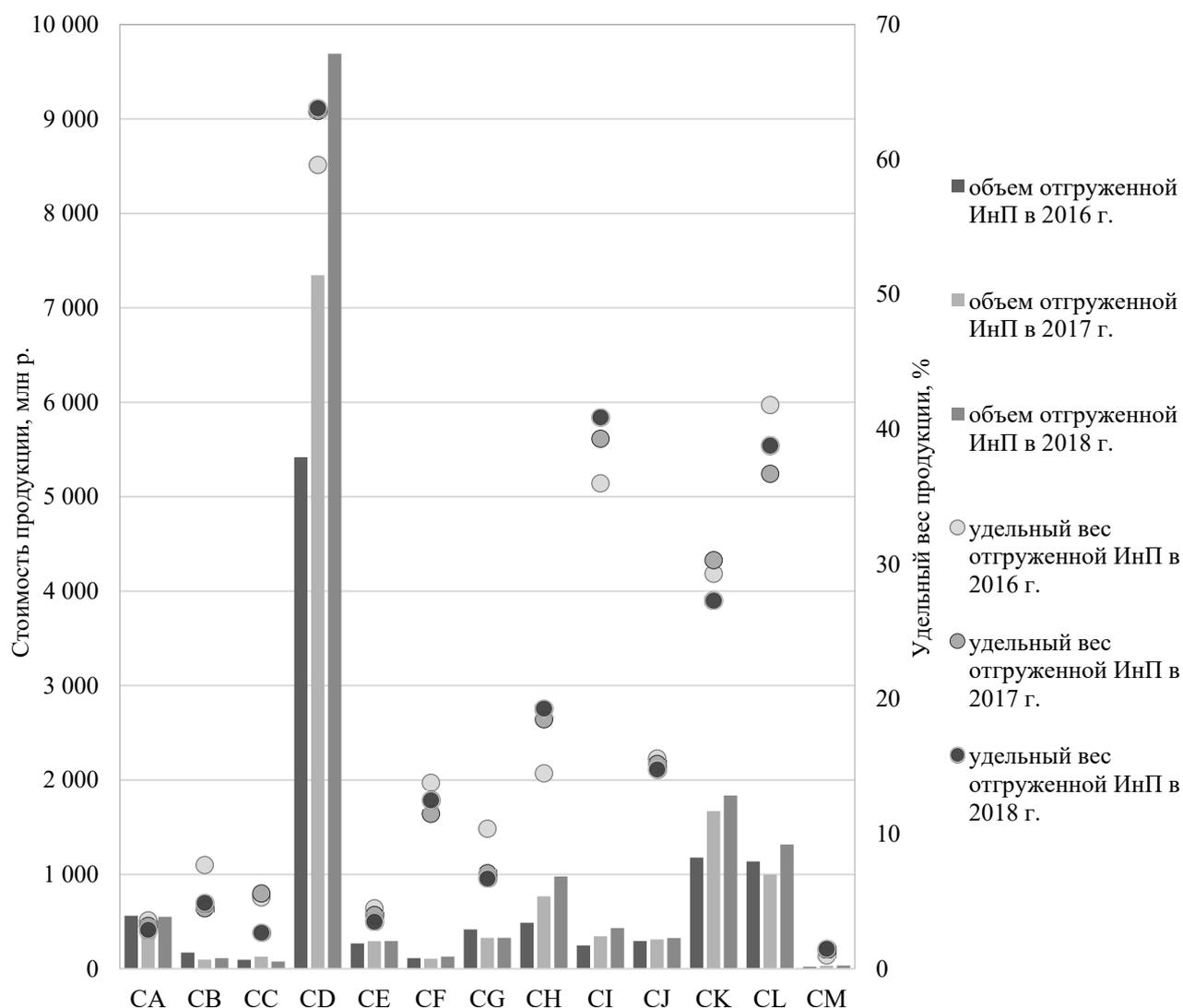


Рисунок 3.15 – Инновационная продукция (ИнП) организаций обрабатывающей промышленности Республики Беларусь по видам экономической деятельности в 2016–2018 гг. по [175–178]

Остальные виды деятельности по сути являются аутсайдерами в сфере инноваций. Наименьший удельный вес отгруженной инновационной продукции (менее 5 %) сложился в таких видах деятельности, как производство прочих готовых изделий; ремонт, монтаж машин и оборудования (СМ), производство продуктов питания, напитков и табачных изделий (СА), производство химических продуктов (СЕ).

Если совместить показатели инновационной активности (удельный вес инновационно-активных организаций) и результативности (удельный вес

инновационной продукции), можно выполнить сегментацию экономических видов деятельности (рисунки 3.16 и 3.17).

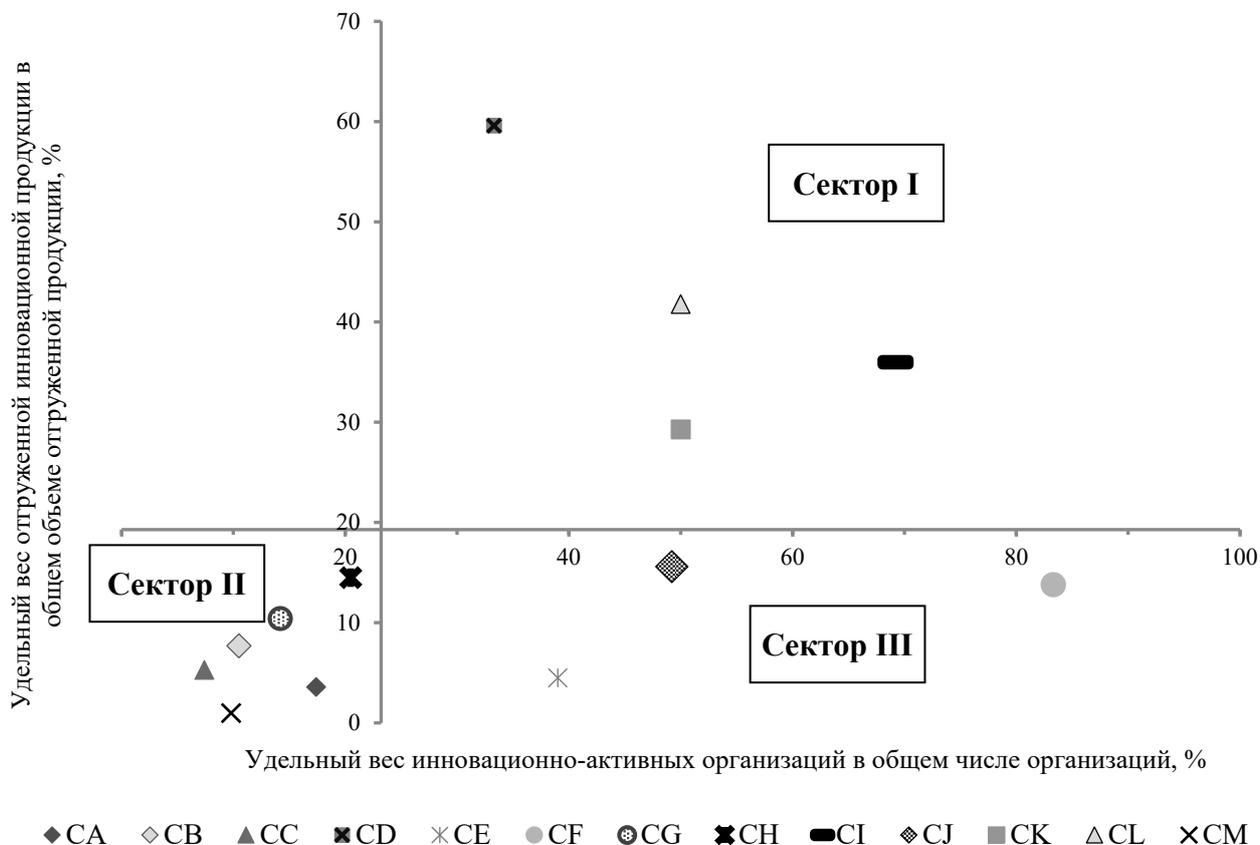


Рисунок 3.16 – Сегментация видов экономической деятельности обрабатывающей промышленности Республики Беларусь по инновационной активности в 2016 г. по [175–178]

На рисунках 3.16 и 3.17 оси, на которых отражены два показателя, положенные в основу классификации, пересекаются в точках, соответствующих уровню среднего значения по обрабатывающей промышленности в целом, – удельный вес инновационно-активных организаций на значении, равном 23,2 % в 2016 г. и 26 % в 2018 г.; удельный вес отгруженной инновационной продукции – 19,3 % в 2016 г. и 21,6 % в 2018 г.

Таким образом, можно выделить три сектора (группы).

Первый сектор характеризуется высокой инновационной активностью и результативностью выше, чем в среднем по отрасли. К нему отнесены: производство кокса и продуктов нефтепереработки (CD), производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры (CI), производство транспортных средств и оборудования (CL) и производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки (CK). Эти виды деятельности находятся в лидерах и обеспечивают сбалансированное инновационное развитие.

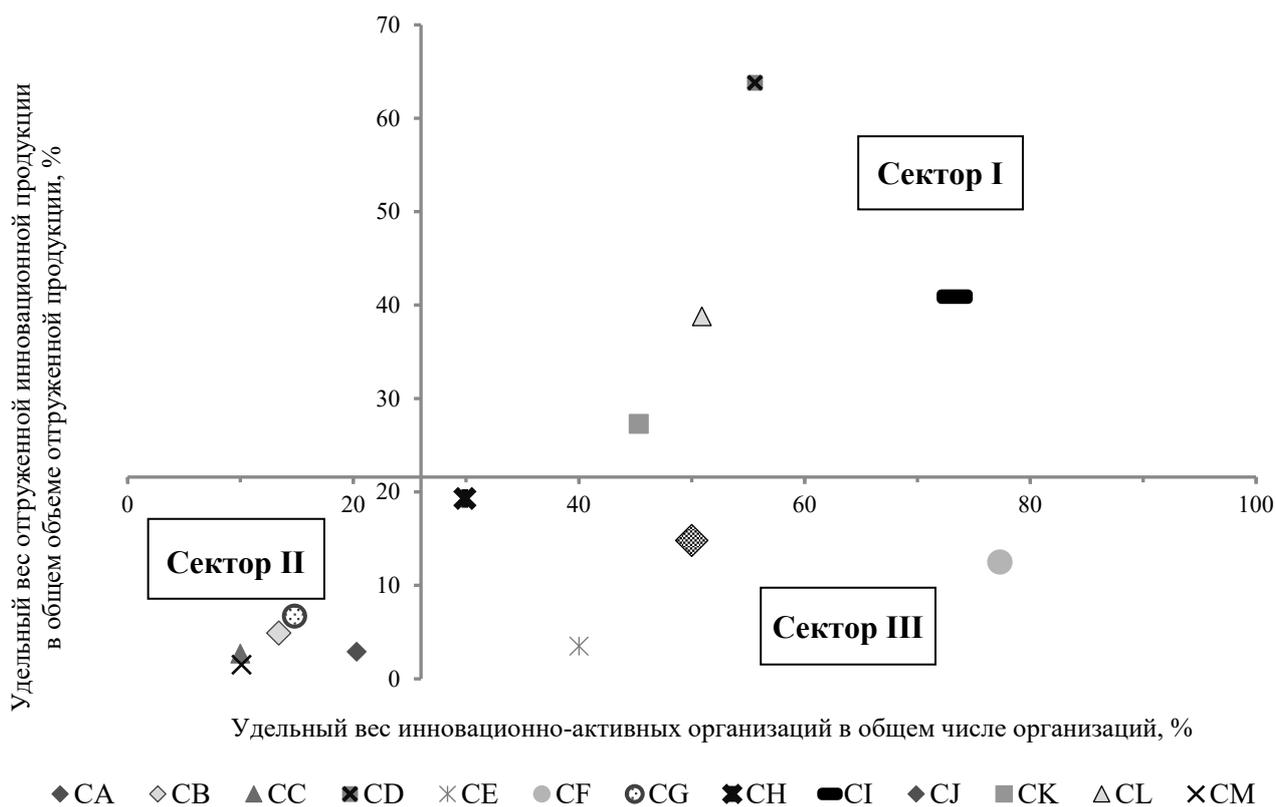


Рисунок 3.17 – Сегментация видов экономической деятельности обрабатывающей промышленности Республики Беларусь по инновационной активности в 2018 г. по [175–178]

В 2018 г., по сравнению с 2016 г., расположение видов деятельности данного сектора на матрице изменилось незначительно, наибольшие изменения коснулись производства кокса и продуктов нефтепереработки (CD), которое сместилось вверх по обоим показателям, однако изменения в доле инновационно-активных организаций были сильно выраженные, в том числе и в связи с небольшой численностью организаций вида деятельности. Данный вид деятельности также характеризуется сочетанием параметра-фактора и параметра-результата – удельный вес инновационной продукции выше, чем доля инновационно-активных организаций, особенно это заметно по показателям 2016 г. Производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры (CI) характеризуется обратным сочетанием.

Во второй, наименее привлекательный, сектор вошли те виды деятельности, которые имеют худшие значения по обоим показателям. Эта группа оказалась наиболее многочисленной. Она включает следующее:

- производство продуктов питания, напитков и табачных изделий (CA);
- производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха (CB);
- производство изделий из дерева и бумаги; полиграфическая деятельность и тиражирование записанных носителей информации (CC);

– производство резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов (CG);

– производство прочих готовых изделий; ремонт, монтаж машин и оборудования (CM).

В 2016 г. сюда также можно было отнести металлургическое производство; производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования (CH), но в 2018 г. данный вид деятельности характеризовался более высокими показателями и попал в сектор III, близко к границе с сектором I.

Было незначительное движение в положении видов деятельности сектора II. Общей отрицательной тенденцией было движение вниз по оси ординат – уменьшение удельного веса инновационной продукции.

Большинство видов деятельности сектора II относятся к низкотехнологичным, что несколько оправдывает их попадание в группу аутсайдеров, однако отдельные показатели все равно являются очень низкими.

Третий сектор включает виды деятельности с высокой инновационной активностью, но недостаточно высокой результативностью: производство химических продуктов (CE), производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов (CF), производство электрооборудования (CJ), а в 2018 г. также производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования (CH). Их инновационная деятельность не дает нужного результата – не завершается разработкой инновационной продукции, инновационная продукция слабо принимается рынком либо имеет невысокую стоимость. Здесь следует особо выделить производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов (CF) с наиболее выраженным дисбалансом данных показателей, а также производство химических продуктов (CE) с низкими показателями для своего уровня технологичности.

Таким образом, в целом можно сделать общий вывод о невысокой инновационной активности организаций обрабатывающей промышленности Республики Беларусь, зависимости инновационной активности от экономических показателей работы промышленности, недостаточной коммерческой результативности инновационной деятельности.

### 3.4 Оценка показателей развития и структуры обрабатывающей промышленности Республики Беларусь по уровню технологичности

В соответствии с рекомендациями Евростата и ОЭСР (на основе NACE Rev. 2.0.) виды экономической деятельности обрабатывающей промышленности Республики Беларусь по Общегосударственному классификатору Республики Беларусь ОКРБ 005–2011 *Виды экономической деятельности* можно разделить на высокотехнологичные, среднетехнологичные и низкого технологического уровня (таблица 3.12).

Таблица 3.12 – Группировка ВЭД обрабатывающей промышленности по ОКРБ 005–2011 *Виды экономической деятельности* по уровню технологичности в соответствии с NACE Rev. 2.0.

Группа	Вид экономической деятельности	
	Код	Наименование
Высокотехнологичные	CF	Производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов
	CI	Производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры
Среднетехнологичные (высокого уровня)	CE	Производство химических продуктов
	CJ	Производство электрооборудования
	CK	Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки
	CL	Производство транспортных средств и оборудования
Среднетехнологичные (низкого уровня)	CD	Производство кокса и продуктов нефтепереработки
	CG	Производство резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов
	CH	Металлургическое производство; производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования
	CM	Производство прочих готовых изделий; ремонт, монтаж машин и оборудования
Низкотехнологичные	CA	Производство продуктов питания, напитков и табачных изделий
	CB	Производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха
	CC	Производство изделий из дерева и бумаги; полиграфическая деятельность и тиражирование записанных носителей информации

Принадлежность вида экономической деятельности к определенной группе по уровню технологичности закономерно определяет особенности хозяйственной и инновационной деятельности организаций, его составляющих, а также

результаты этой деятельности. При этом следует учитывать, что преобладание инновационно-активных организаций в структуре промышленности обеспечивает инновационную активность и перспективы отрасли в целом.

На рисунке 3.18 представлена информация о динамике числа и структуры организаций обрабатывающей промышленности разного уровня технологичности.

Из рисунка 3.18 видно, что по числу и доле организаций в промышленности Республики Беларусь преобладают среднетехнологичные (низкого уровня) и низкотехнологичные ВЭД. В сумме к ним относятся около 85 % организаций обрабатывающей промышленности. Если рассматривать динамику числа организаций данных уровней технологичности, видно, что происходило их увеличение в период 2011–2013 гг. параллельно периоду роста общего числа организаций обрабатывающей промышленности, затем число среднетехнологичных ВЭД сокращалось вплоть до 2018 г., низкотехнологичных – сначала сокращалось, а затем в 2017–2018 гг. снова наметился небольшой рост.

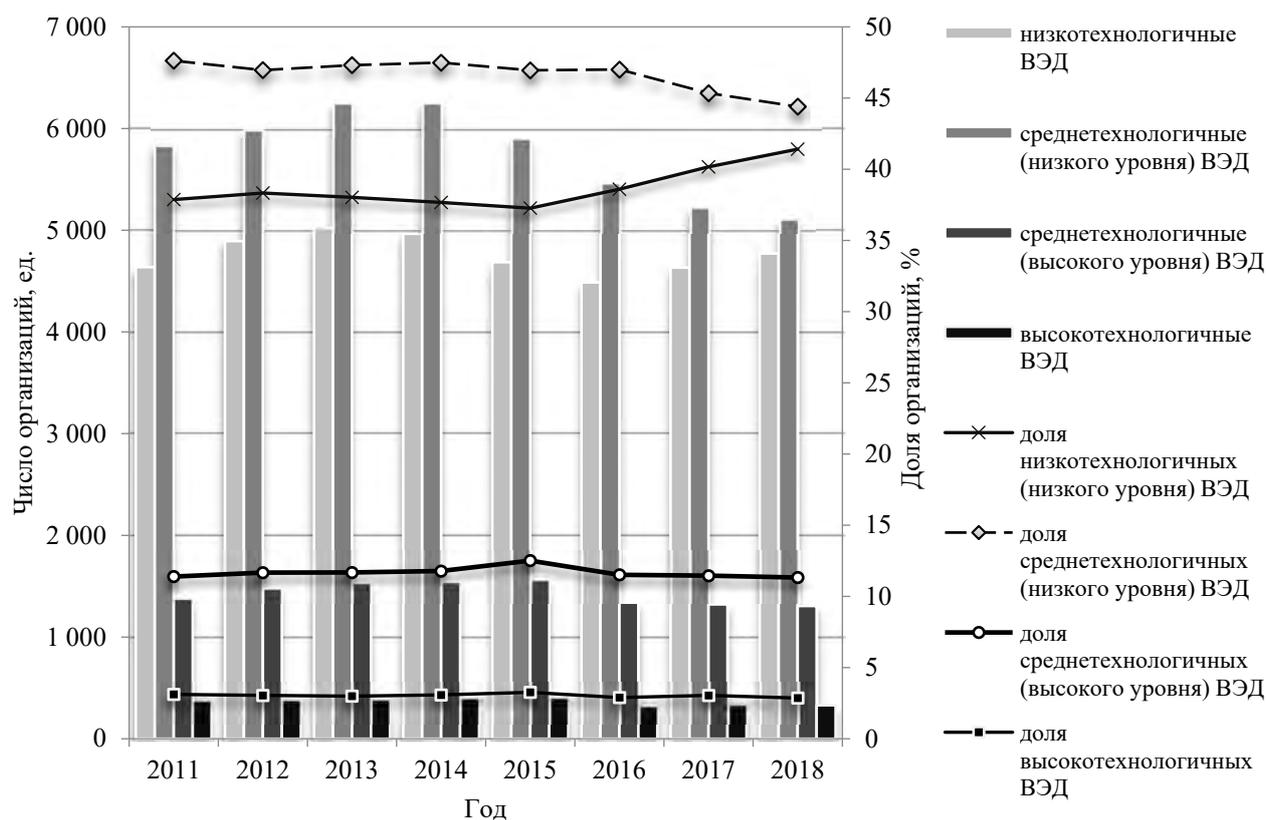


Рисунок 3.18 – Динамика числа и доли организаций обрабатывающей промышленности Республики Беларусь по уровню технологичности по [175–178]

По числу организаций среднетехнологичные ВЭД (высокого уровня) значительно уступают предыдущим группам – их в 4 раза меньше, чем среднетехнологичных (низкого уровня), и более чем в 3 раза меньше, чем

низкотехнологичных. Их изменение в динамике повторяет тенденцию, сложившуюся для среднетехнологичных (низкого уровня).

Наименьшее число организаций приходится на высокотехнологичный сектор – их на порядок меньше, чем лидирующих низкотехнологичных и среднетехнологичных (низкого уровня), а доля составляет лишь около 3 %.

Структура организаций по уровню технологичности оставалась достаточно постоянной: 37...40 % низкотехнологичных организаций, 45...47 % среднетехнологичных (низкого уровня), 11...12 % среднетехнологичных (высокого уровня) и около 3 % высокотехнологичных. Самое существенное ее изменение произошло в 2017–2018 гг. и выразилось в росте доли низкотехнологичных организаций и снижении доли среднетехнологичных организаций (низкого уровня), при этом их суммарный удельный вес практически не изменился.

Динамика объема и структуры промышленного производства ВЭД разного уровня технологичности (рисунок 3.19) характеризовалась более существенными колебаниями.

По данным рисунка 3.19 видно, что высокотехнологичные ВЭД вносили наименьший вклад в общий объем промышленного производства. При этом доля высокотехнологичных ВЭД по объему промышленного производства до 2015 г. была меньше, чем по численности организаций, что свидетельствует об «измельченности» организаций такого уровня технологичности. В то же время объем промышленного производства высокотехнологичных видов деятельности рос на протяжении всего периода более высокими темпами, чем по обрабатывающей промышленности в целом и по другим секторам промышленности по уровню технологичности, что привело к увеличению доли данного сектора в общем объеме промышленного производства.

Опережающий рост был обеспечен такими видами деятельности, как производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов (CF) и производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры (CI). Однако, несмотря на рост, роль высокотехнологичного оставалась незначительной. Следует отметить также тот факт, что начиная с 2016–2018 гг. доля высокотехнологичных видов деятельности по объему промышленного производства стала выше, чем по числу организаций, что положительно характеризует темпы их роста.

Лидируют по вкладу в объем промышленного производства, так же как и по числу организаций, среднетехнологичные (низкого уровня) и низкотехнологичные виды экономической деятельности. На протяжении 2011–2015 гг. наибольший вклад в объем промышленного производства обрабатывающей промышленности обеспечивали среднетехнологичные (низкого уровня) виды деятельности, в 2016–2017 гг. – низкотехнологичные, а в 2018 г. – снова среднетехнологичные (низкого уровня). Вместе они формируют более 70 %

объема промышленного производства. Следует отметить, что низкотехнологичные виды деятельности продемонстрировали высокие темпы роста объема промышленного производства (второе место после высокотехнологичных).

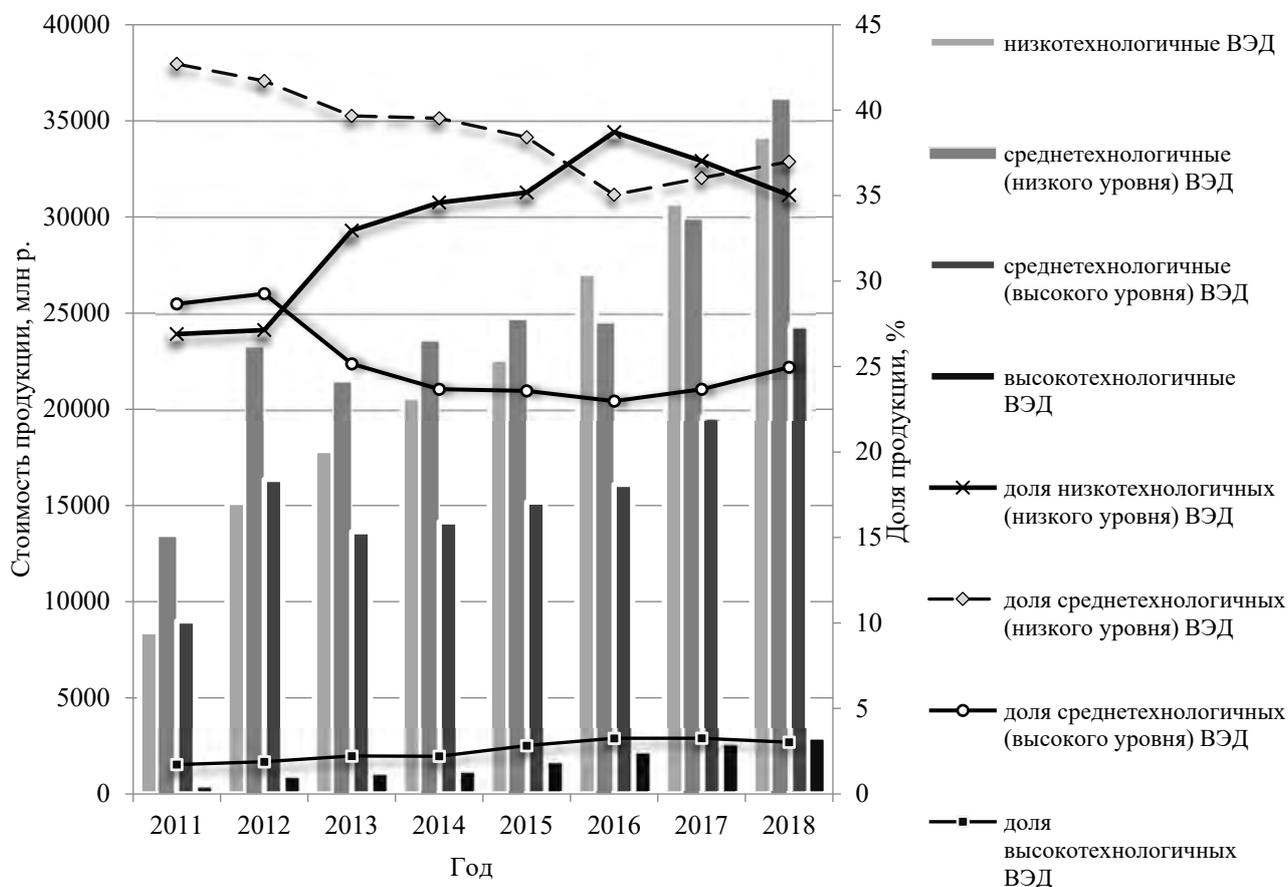


Рисунок 3.19 – Динамика объема и структуры промышленного производства обрабатывающей промышленности Республики Беларусь по уровню технологичности по [175–178]

Среднетехнологичные (высокого уровня) по состоянию на 2011 г. составляли 28,7 % всего объема производства обрабатывающей промышленности Республики Беларусь и занимали второе место по данному показателю. В дальнейшем виды деятельности, относящиеся к этому сектору, характеризовались низкими показателями динамики промышленного производства, и в результате их доля имела устойчивую тенденцию к снижению. Данный сектор промышленности характеризуется крупными организациями, так как по объему производства виды деятельности такого уровня технологичности составляли в 2–2,5 раза более высокую долю, чем по числу организаций.

Таким образом, можно отметить, что в структуре промышленного производства Республики Беларусь преобладают низкотехнологичные и среднетехнологичные (низкого уровня) ВЭД, при этом позиции низко-

технологичных отраслей укреплялись в течение рассматриваемого периода. Высокотехнологичные производства демонстрируют наиболее высокие темпы роста, однако их доля на данный момент времени остается незначительной.

В силу экспортоориентированности белорусской экономики целесообразно изучить вклад производств разного уровня технологичности в объем экспорта и его динамику (рисунки 3.20 и 3.21).

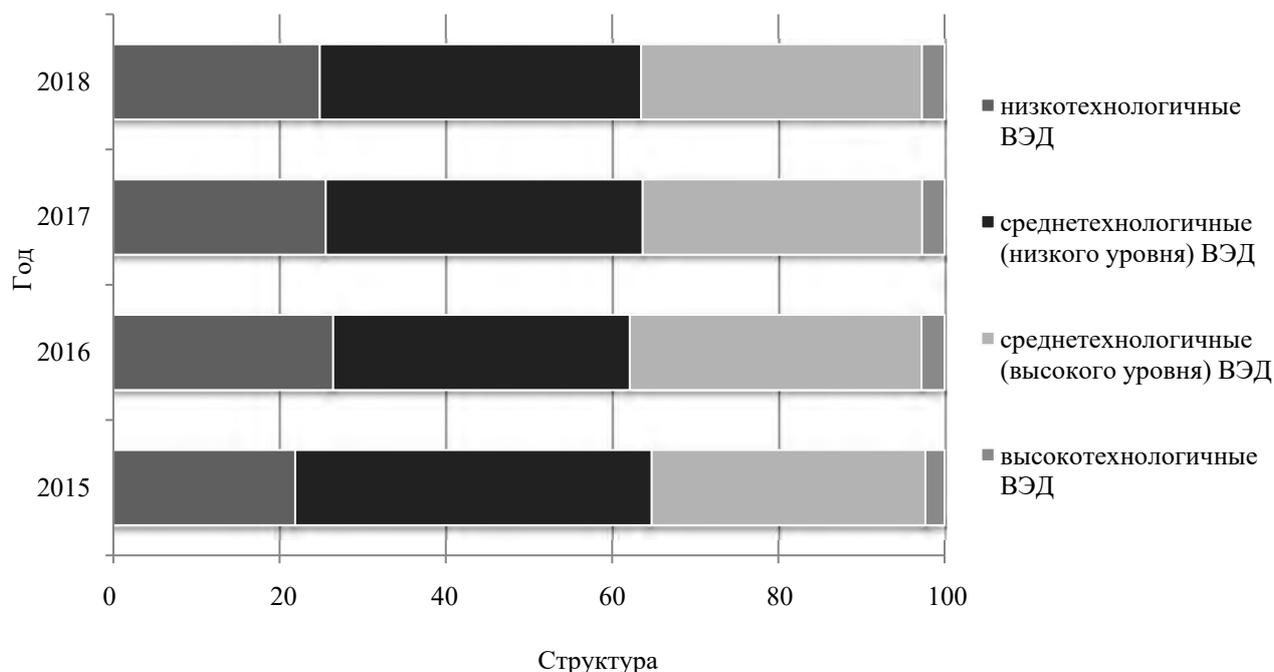


Рисунок 3.20 – Структура экспорта организаций обрабатывающей промышленности Республики Беларусь по уровню технологичности в 2015–2018 гг. по [175, 176]

На рисунке 3.20 видно, что лидерами по объему экспорта являются среднетехнологичные производства (низкого уровня), хотя в объеме экспорта нет такой существенной разницы между видами деятельности разного уровня технологичности, как в объеме производства. Выделяются только высокотехнологичные виды экономической деятельности, которые, так же как и по предыдущим показателям, имеют крайне низкую долю – менее 3 %.

В динамике экспорта (см. рисунок 3.21) видно, что постоянный и наиболее интенсивный рост объема экспорта был характерен для высокотехнологичных видов деятельности (в 2018 г. объем экспорта составил 148,4 % к уровню 2015 г., т. е. рост на 14 % ежегодно) и низкотехнологичных (143,2 и 12,7 % соответственно). Для среднетехнологичных видов деятельности была характерна другая динамика – снижение объема экспорта в 2016 г. (наиболее существенная у среднетехнологичных видов деятельности низкого уровня) и затем рост, при этом среднегодовой прирост составлял менее 10 % (4 % для среднетехнологичных производств низкого уровня и 9 % – высокого).

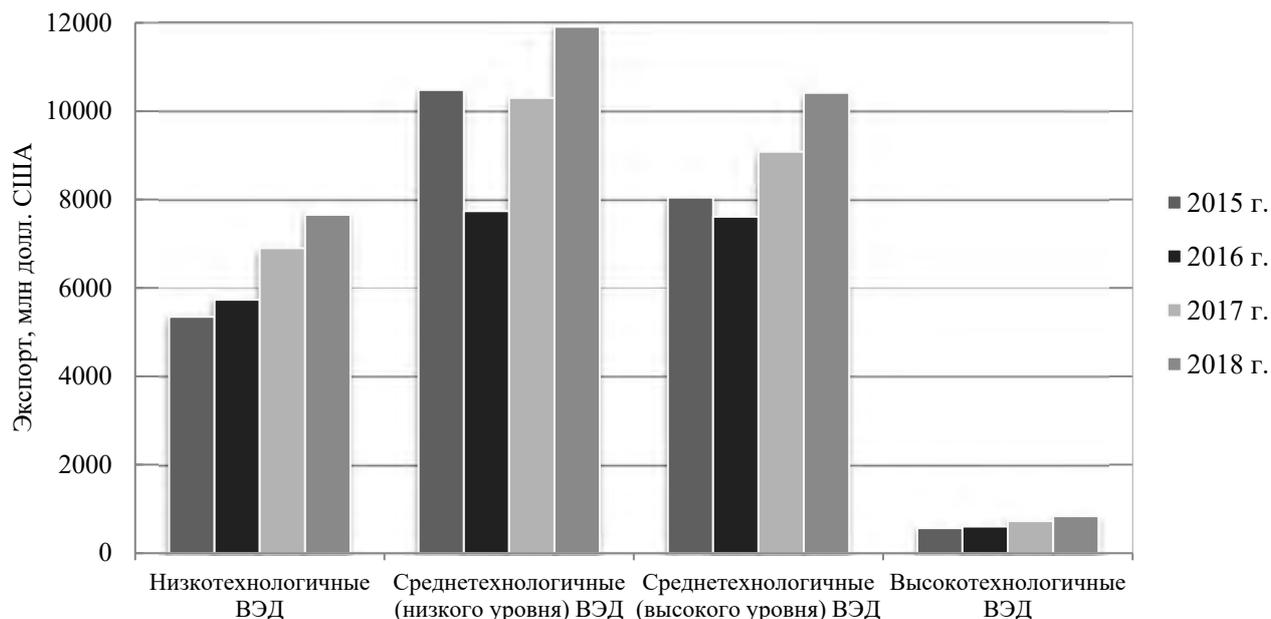
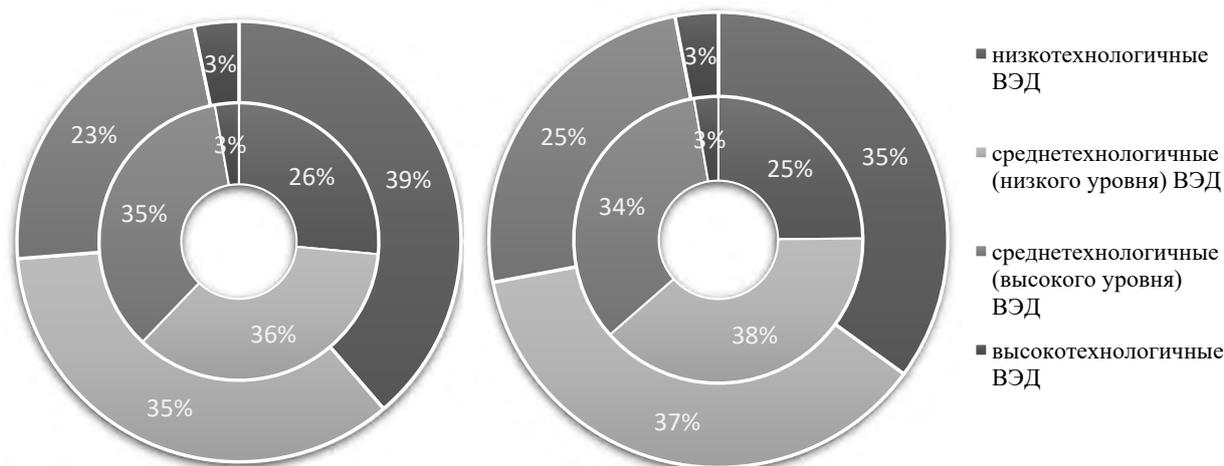


Рисунок 3.21 – Динамика экспорта организаций обрабатывающей промышленности Республики Беларусь по уровню технологичности в 2015–2018 гг. по [175, 176]

Для оценки экспортоориентированности целесообразно сравнить структуру объема промышленного производства и объема экспорта по видам деятельности разного уровня технологичности (рисунок 3.22).

а)

б)



а – 2016 г.; б – 2018 г.

Рисунок 3.22 – Структура объема промышленного производства (внешнее кольцо) и экспорта (внутреннее кольцо) организаций обрабатывающей промышленности Республики Беларусь по уровню технологичности в 2016 и 2018 гг. по [175, 176]

На рисунке 3.22 видно, что наиболее экспортоориентированными являются среднетехнологичные производства (высокого уровня) – при доле в объеме промышленного производства в 2016 и 2018 гг. 23...25 % их доля в экспорте составляет 34...35 %.

Наименее экспортоориентированными являются низкотехнологичные производства, которые производят 35...39 % всего объема продукции, а экспортируют 25...26 % общего объема экспорта. Это говорит о том, что продукция низкотехнологичных производств, лидирующих по объемным показателям внутри страны, мало востребована на внешних рынках и имеет низкую конкурентоспособность.

Высокотехнологичные производства вносят в общий объем экспорта обрабатывающей промышленности 3 %, что говорит о несущественной их роли и необходимости увеличивать их присутствие на внешних рынках, в том числе за счет повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции и маркетинговых усилий.

Следовательно, сбалансированную основу обрабатывающей промышленности Республики Беларусь по объему производства и экспорта составляют среднетехнологичные виды деятельности.

В отличие от остальных экономических показателей, динамика и структура прибыли от реализации продукции по уровню технологичности характеризовались высокой изменчивостью (рисунок 3.23).

На протяжении всего периода, за исключением 2016 г., лидером по сумме прибыли был среднетехнологичный (высокого уровня) сектор, в 2011–2012 и 2017–2018 гг. его доля в общей сумме прибыли организаций обрабатывающей промышленности составляла более 40 %. Для низкотехнологичного сектора особенно удачно сложился 2016 г., когда произошло скачкообразное увеличение прибыли, в то время как среднетехнологичные виды деятельности испытывали проблемы и их сумма прибыли уменьшалась. Как следствие, в 2016 г. низкотехнологичные виды деятельности лидировали по сумме прибыли, а в 2017–2018 гг. оставались в числе лидеров, обеспечивая более трети всей суммы прибыли.

Наименьшая сумма прибыли (с разницей не менее двух раз, по сравнению с другими секторами, в течение всего периода) приходилась на высокотехнологичные виды деятельности, хотя следует отметить, что их доля имела тенденцию к росту. Также можно отметить тот факт, что доля высокотехнологичных производств в прибыли в среднем в 2 раза выше, чем в объеме производства и экспорте, что говорит о более высокой эффективности производства у организаций данного сектора.

Оценка динамики суммы прибыли по видам деятельности разного уровня технологичности показала, что низкотехнологичный и высокотехнологич-

ный секторы имели устойчивую тенденцию роста суммы прибыли без серьезных падений.

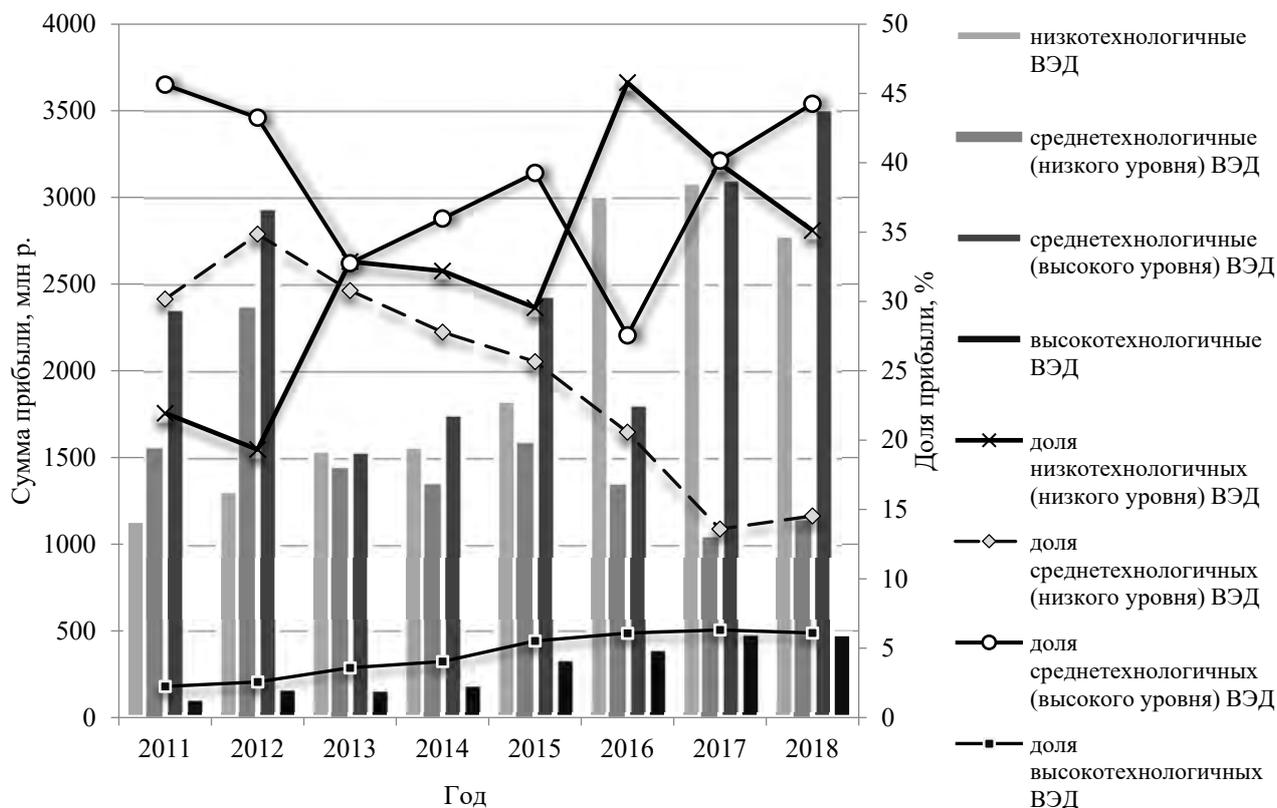


Рисунок 3.23 – Динамика объема и структуры прибыли от реализации товаров, продукции, работ, услуг организаций обрабатывающей промышленности Республики Беларусь по уровню технологичности в фактически действовавших ценах по [175, 176]

Среднетехнологичный сектор характеризовался выраженными колебаниями величины прибыли. При этом среднетехнологичный сектор (низкого уровня) показал общую тенденцию к снижению прибыли, в результате чего в 2018 г. сумма полученной прибыли в действующей оценке была на 26,3 % ниже, чем в 2011 г. Соответственно, и в структуре прибыли доля данного сектора сократилась – с 30,2 до 14,5 %.

Для среднетехнологичных видов деятельности (высокого уровня) можно выделить два наименее удачных года, когда происходило резкое падение суммы прибыли, – 2013 и 2016 гг., в 2014–2015 гг. прибыль медленно росла и едва превысила уровень 2011 г., а в 2017 г. произошел скачкообразный рост суммы прибыли (в 1,7 раза), который замедлился, но продолжился в 2018 г.

В соответствии с неустойчивой динамикой суммы прибыли организаций разного уровня технологичности происходили изменения в структуре прибыли. При этом очевидны низкая доля высокотехнологичного сектора, тенденция к снижению среднетехнологичного (низкого уровня) и неустойчивость у двух

остальных групп производств. Высокая колеблемость и тенденция к снижению суммы прибыли позволяют говорить о том, что эти виды деятельности плохо справляются с кризисными явлениями, имеется внутренняя неэффективность хозяйствования и давление со стороны конкурентов.

Уровень технологичности неразрывно связан с инновационной активностью. В связи с этим целесообразно оценить, насколько эти показатели взаимосвязаны в промышленности Республики Беларусь (рисунок 3.24) и какой вклад разные секторы промышленности по уровню технологичности вносят в показатели инновационной деятельности по отрасли в целом (рисунок 3.25).

На рисунке 3.24 видно, что группы видов экономической деятельности обрабатывающей промышленности предсказуемо неоднородны по степени инновационной активности.

Наибольшая доля инновационно-активных организаций (более 70 %) свойственна высокотехнологичным видам деятельности, далее с большим отрывом следуют среднетехнологичные (высокого уровня), самое низкое значение данного показателя у низкотехнологичных и среднетехнологичных (низкого уровня) производств. Это объяснимо особенностями производственного процесса.

В то же время по показателю доли отгруженной инновационной продукции ситуация не так однозначна. Так, высокотехнологичные виды деятельности имеют только около 25 % инновационной продукции в общей стоимости отгруженной продукции, что является низким результатом.

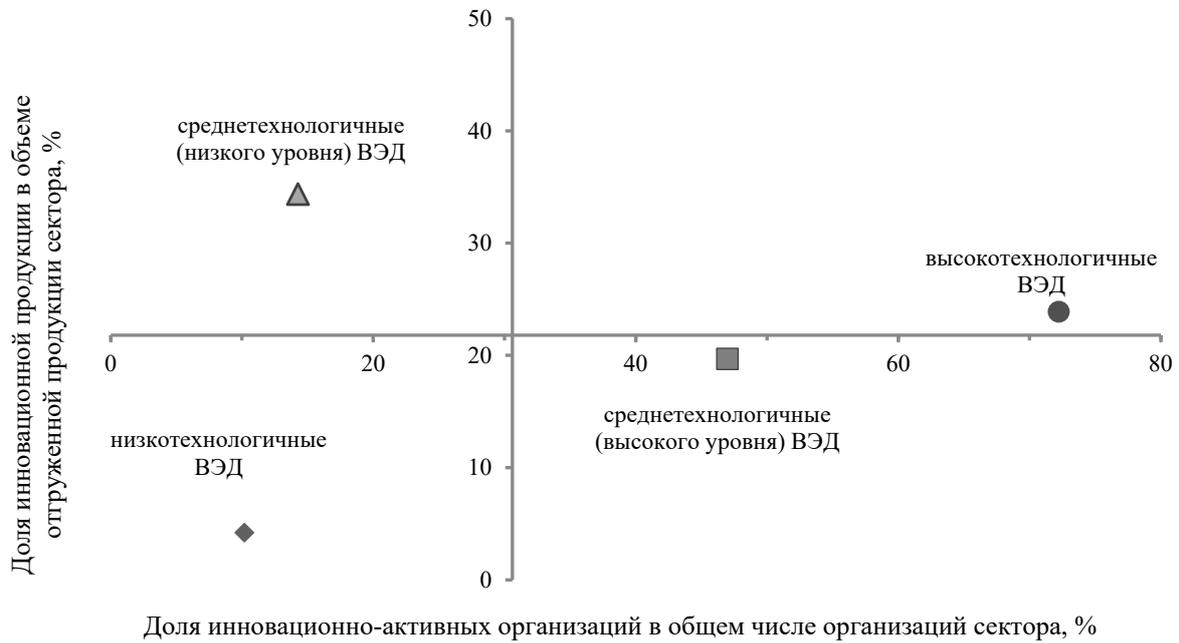
Схожая, но не столь контрастная ситуация у среднетехнологичных (высокого уровня) производств – менее 20 % отгруженной продукции составляет инновационная продукция. Очевидным аутсайдером являются низкотехнологичные производства – менее 5 % инновационной продукции в отгруженной продукции.

При этом обращают на себя внимание среднетехнологичные (низкого уровня) виды деятельности. Их инновационная деятельность наиболее результативна – имея менее 20 % инновационно-активных организаций, они получают более 30 %, а в 2018 г. – 40 % инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции.

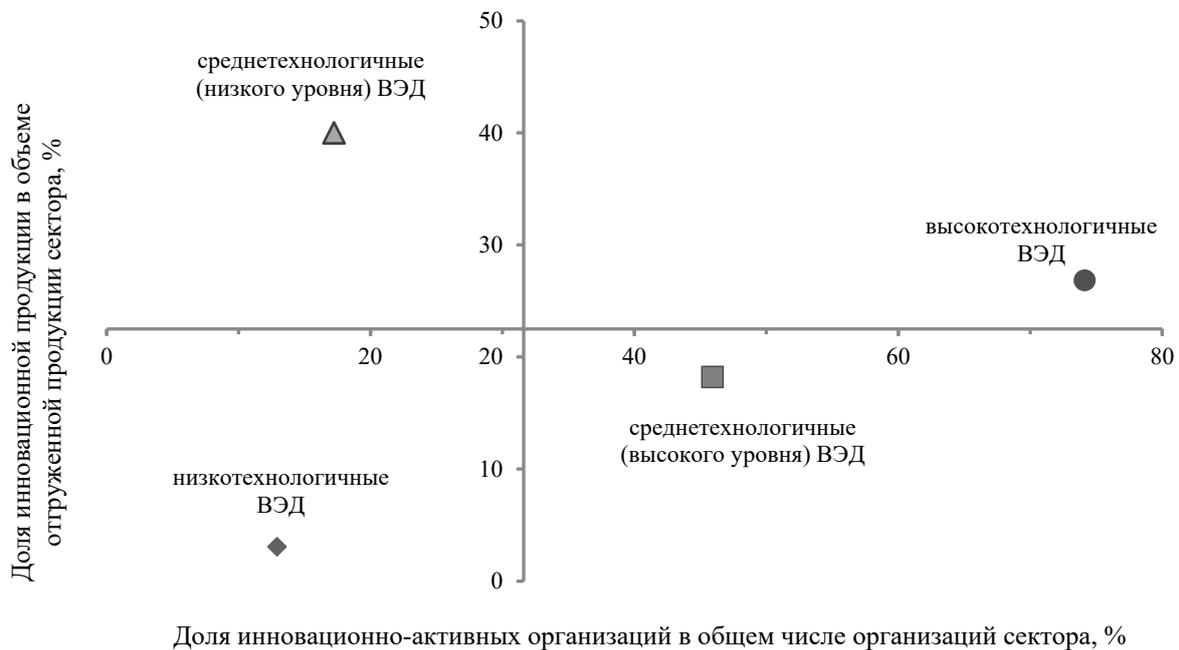
Для этой группы также характерен рост рассматриваемых показателей в течение последних лет.

На рисунке 3.25 видно, что группы видов деятельности, различающиеся по уровню технологичности, вносят разный вклад в показатели инновационной деятельности обрабатывающей промышленности. Они разместились в разных сегментах относительно медианных значений показателей, положенных в основу рисунка. За два года существенных сдвигов в позиционировании видов деятельности, разных по уровню технологичности, не произошло.

а)



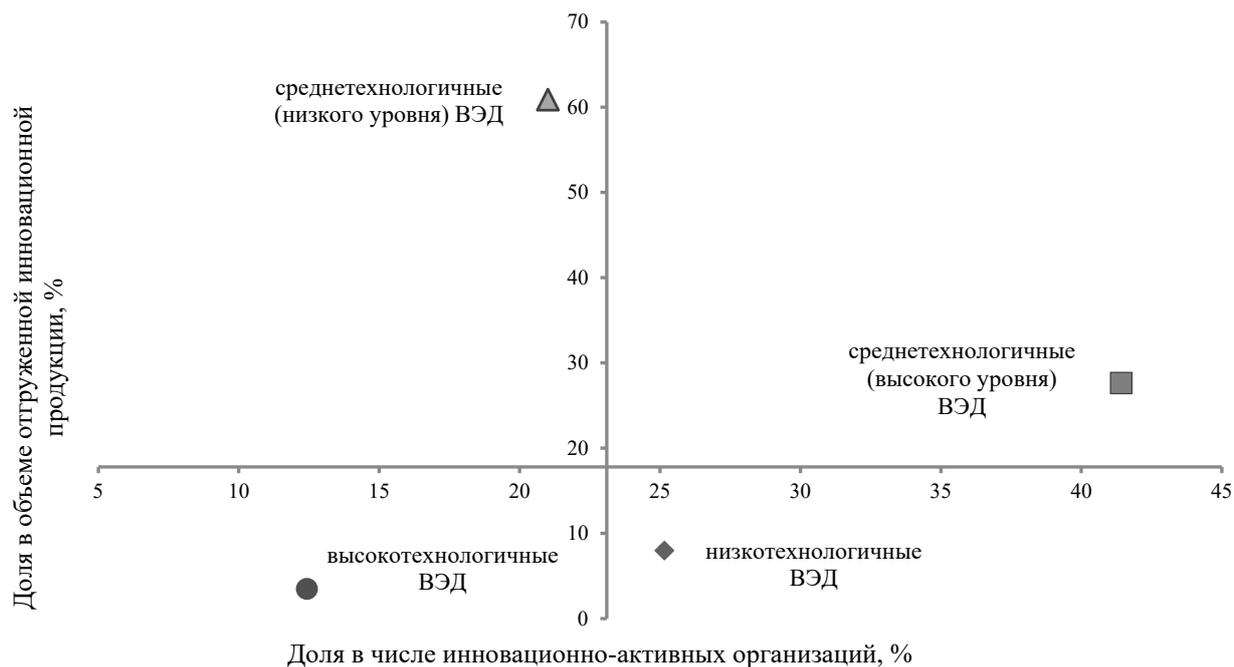
б)



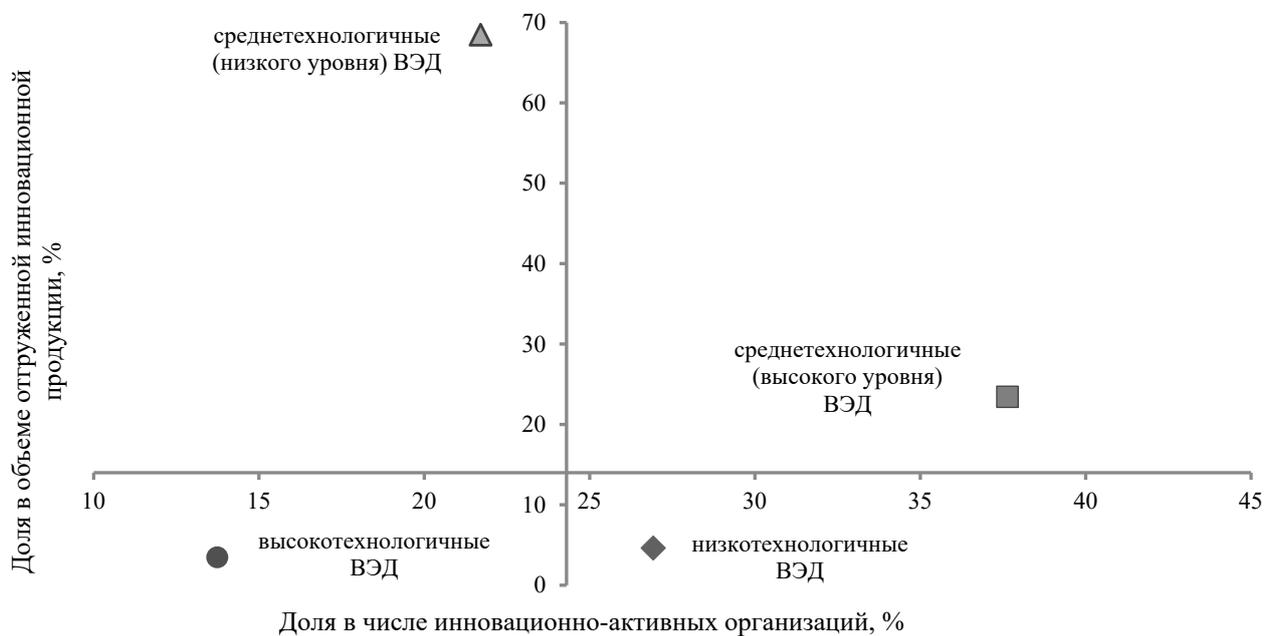
а – 2016 г.; б – 2018 г.

Рисунок 3.24 – Сегментация ВЭД обрабатывающей промышленности разного уровня технологичности по инновационной активности в 2016 и 2018 гг. по [175, 176]

а)



б)



а – 2016 г.; б – 2018 г.

Рисунок 3.25 – Сегментация ВЭД разного уровня технологичности по их роли в структуре инновационно-активных организаций и структуре отгруженной инновационной продукции обрабатывающей промышленности Республики Беларусь в 2016 и 2018 гг. по [175, 176]

На рисунке также видно, что высокотехнологичные виды экономической деятельности не вносят существенного вклада в инновационную активность обрабатывающей промышленности. Так, из общего числа инновационно-активных организаций обрабатывающей промышленности менее 15 % составляют организации высокотехнологичных ВЭД, при этом их вклад в инновационную продукцию – менее 5 %. Такая ситуация частично объясняется тем, что данный сектор немногочисленный по общему числу организаций, в то же время видно, что на данный момент времени инновационная активность не завершается в должной мере на выходе коммерческой реализацией.

Инновационная активность низкотехнологичных организаций также не приносит желаемой отдачи – при 25...26,9 % от числа инновационно-активных организаций обрабатывающей промышленности они обеспечивают только 8,0 % (2016 г.) и 4,6 % (в 2018 г.) отгруженной инновационной продукции.

Среднетехнологичные ВЭД (высокого уровня) характеризуются самой высокой активностью с позиции числа инновационно-активных организаций – 41,4 и 37,6 %, но их доля в отгруженной инновационной продукции отрасли составляет при этом 27,6 % в 2016 г. и 23,4 % в 2018 г.

Среднетехнологичные ВЭД (низкого уровня) составляют 21...21,7 % от числа инновационно-активных организаций, но при этом приносят 60,9 и 68,5 % общего объема инновационной продукции, т. е. инновационно-активных организаций этих видов деятельности достаточно много, они являются достаточно крупными и при этом дают максимальный результат своей инновационной деятельности в виде инновационной продукции.

Таким образом, основу инновационной активности обрабатывающей промышленности Республики Беларусь составляют среднетехнологичные производства, при том что высокотехнологичные пока малозначимы из-за небольшой численности и «измельченности», а низкотехнологичные не дают высокого результата.

## Заключение

По результатам проведенного исследования можно сделать следующие выводы.

1 Категория «развитие» является философской и означает необратимое, направленное, закономерное изменение материальных и идеальных объектов. Результат развития – новое качественное состояние объекта, которое выступает как изменение его состава или структуры.

Основными характеристиками развития как теоретического понятия являются:

- наличие изменений – количественных и (или) качественных;
- выраженность изменений – стабильность (регулярность) их наличия;
- направленность изменений – положительное или отрицательное влияние на состояние объекта;
- необратимость изменений – отсутствие возврата объекта в исходное состояние;
- время изменений – период и скорость их проявления;
- движущие силы изменений – внутренние и внешние причины.

Развитие – неперенное условие существования любой системы, в том числе и социально-экономической, каковой является предприятие (организация).

2 Теория жизненного цикла рассматривает развитие организации в разрезе объективного изменения различных ее параметров в долгосрочном периоде. Характер этих изменений отличается в различные периоды времени, что позволяет говорить о стадиях (этапах) жизненного цикла.

В научной литературе представлено большое многообразие моделей жизненного цикла организации. Анализ трудов англоязычных авторов показал, что основной упор ими делается на происходящие организационные и управленческие изменения, экономическим же аспектам уделяется значительно меньше внимания. При этом ученые, как правило, описывают пятиэтапную модель жизненного цикла организации (становление – рост – зрелость – диверсификация – спад). В то же время достаточно популярными являются оригинальные разработки Л. Грейнера и И. Адизеса.

Значительная часть русскоязычных авторов придерживается четырехстадийной модели жизненного цикла (этапы зрелости и диверсификации объединяются в один). На основе изучения представленных в литературе описаний было обосновано содержание указанных этапов с акцентом на происходящих на предприятии экономических изменениях.

Кроме того, анализ различных концепций жизненного цикла позволил сделать вывод, что почти все исследователи сходятся во мнении, что для организации нет никакой гарантии успешного перехода из одной стадии в

другую; каждый из этапов порождает проблемы, и если они не решаются, то предприятие попадает в кризисную ситуацию и в конечном итоге – ликвидируется. Управление развитием организации в рамках жизненного цикла является стратегической долгосрочной задачей ее высшего руководства.

3 Процесс развития предприятия, наряду с долгосрочным аспектом, должен рассматриваться и на относительно небольшом временном отрезке – как совокупность изменений, происходящих в производственно-хозяйственной деятельности и, соответственно, в состоянии предприятия. При этом необходимо разграничивать понятия «развитие» и «функционирование» субъекта хозяйствования. Последний термин характеризует текущее состояние предприятия, тогда как развитие обеспечивает переход на новый (иной) уровень функционирования.

Понятие «развитие предприятия (организации)» является чрезвычайно сложным и многоаспектным. В экономической литературе отсутствует единое однозначное его определение; напротив, представлен широкий спектр взглядов на сущность, содержание, структуру и направления развития, инструментарий управления им. На основании критического анализа различных трактовок данного термина дано авторское его определение: под развитием предприятия (организации) следует понимать совокупность количественных и / или качественных изменений в различных сферах деятельности субъекта хозяйствования, происходящих под воздействием факторов внешней и внутренней среды и приводящих к новому (иному) уровню его функционирования.

Многие исследователи рассматривают видовые проявления процесса развития, используя множество классификационных критериев. Систематизация подходов различных авторов позволила выявить общепризнанные признаки классификации и соответствующие виды развития:

- по направленности изменений – прогрессивное и регрессивное;
- по характеру изменений – экстенсивное и интенсивное;
- по скоротечности изменений – эволюционное и революционное;
- по содержанию изменений – количественное и качественное;
- по управляемости – стихийное и управляемое;
- по степени охвата системы – общее и индивидуальное.

4 Анализ подходов различных ученых к толкованию процессов развития предприятия позволил выделить несколько аспектов, касающихся содержательной стороны данного процесса. Соответственно, выделены такие направления развития, как техническое, организационное, гибкое, инновационное, устойчивое, экономическое; охарактеризовано их содержание в разрезе различных концепций, представленных в научных публикациях.

Сделан вывод о том, что наименее изученным направлением развития предприятия является экономическое развитие. Экономическое развитие предприятия (организации) должно рассматриваться как такое направление

развития субъекта хозяйствования, которое сопровождается закономерным изменением объемных экономических показателей и показателей эффективности его деятельности. Закономерность изменения в данном случае означает, что наблюдается не просто хаотичное колебание отдельных показателей во времени, а происходит их системное взаимосвязанное изменение, в совокупности характеризующее переход к новому уровню функционирования.

5 Развитие предприятия (организации), в том числе экономическое, осуществляется под воздействием некоторых движущих сил, которые принято называть факторами. В экономической литературе система таких факторов, как правило, описывается достаточно стандартно, исходя из классических подходов менеджмента и маркетинга (факторы внутренней и внешней среды), причем преимущественно в публикациях, посвященных устойчивому развитию предприятий.

Рассматривая экономическое развитие предприятия, следует, прежде всего, выделять те факторы, которые напрямую определяют его способность развиваться. К ним относятся технико-технологические, финансово-экономические, организационно-управленческие и рыночные факторы.

6 На данный момент в экономической науке и практике существует множество подходов и методов, позволяющих дать заключение о результатах функционирования и развития предприятий. Оценка отдельных направлений развития выполняется как в рамках научных исследований, так и на государственном, межгосударственном и международном уровнях в рамках регулярных статистических наблюдений и осуществления целевых проектов.

Большинство авторских методик посвящено изучению отдельных компонентов развития, в то время как комплексные методики оценки экономического развития, учитывающие специфику данного процесса, практически отсутствуют.

Основу количественного анализа деятельности предприятий составляют классический экономический анализ (анализ хозяйственной деятельности), экономическая статистика, на базе которых строятся производные системы показателей и методики анализа. Его особенностью является «обращенность внутрь предприятия», раздельное изучение отдельных аспектов деятельности, при этом комплексный анализ связан с трудоемкостью формирования информационной базы и выполнения полного «обсчета», что привело к появлению большого количества авторских методик, предлагающих разного рода нормированные и интегральные коэффициенты.

Высокой актуальностью и оригинальностью отличается методика анализа и оценки гибкого развития предприятия, разработанная В. Н. Самочкиным. Последовательное выполнение расчетов по данной методике позволит оценить

гибкость предприятия с учетом особенностей и специфики его деятельности, выявить ключевые проблемы и определить пути их решения.

7 Наибольшее количество авторских исследований посвящено оценке инновационного и устойчивого развития предприятий.

Совокупность показателей, используемых разными авторами и характеризующих инновационную деятельность и инновационное развитие промышленных предприятий, можно объединить в группы:

- показатели, характеризующие ресурсную составляющую (производственную базу) инновационного развития, – доля ресурсов (труда, капитала), вовлеченных в инновационную деятельность, в общем объеме ресурсов производственного назначения;

- показатели, характеризующие интенсивность осуществления инновационной деятельности, – затраты на инновации, инновационная продукция, количество инновационных проектов, разработок, патентов и т. п. как в абсолютном выражении, так и их удельный вес в общей величине соответствующего процесса;

- показатели, характеризующие возможности (потенциал) предприятия для осуществления инновационной деятельности, – рассматриваются авторами с позиции достаточности финансовых ресурсов, при этом используются относительные показатели структуры капитала или абсолютные показатели обеспеченности запасов источниками финансирования, подразумевая, что нормальная финансовая устойчивость дает предприятию возможность финансировать и инновационный процесс;

- результат для экономики предприятия – выражается внутренними показателями – прирост интеллектуальной собственности, прибыли, капитала. Следует обратить внимание на необходимость использования внешней составляющей результативности инновационной деятельности – укрепление позиций организации на рынке и рост конкурентоспособности бизнеса.

Оценка экономического развития организаций промышленности подавляющим большинством авторов понимается в неразрывной связи с устойчивостью развития. Оценка устойчивого экономического развития выполняется путем расчета комплекса показателей или интегрального показателя устойчивости, причем разница в авторских подходах заключается в следующем:

- рассматривается разное количество компонентов (видов) устойчивости и, соответственно, показателей, их характеризующих;

- авторские методики формируют систему показателей. Затем выбирают разные подходы к их анализу и оценке – оценка набора показателей, каждый из которых рассматривается отдельно, или формирование интегрального (обобщающего) показателя и вывода на его основе;

- использование авторами разных способов «свертки» частных показателей устойчивости в один интегральный показатель;

– использование эмпирического подхода или методов экспертной оценки, основанных на анкетных опросах, и построение рейтингов.

В составе компонентов устойчивого развития, подлежащих оценке, было выделено до 10 упоминаемых компонентов устойчивого развития, при этом все авторы сходятся во мнении, что экономический компонент является обязательным. Перечень индикаторов, которые используются для оценки экономической составляющей устойчивого развития предприятий, разнообразен. Анализ подходов к оценке устойчивого развития предприятий и экономической устойчивости, в частности, показал, что организационная, производственная, технологическая, маркетинговая (рыночная), инновационная устойчивость понимается разными авторами и как частные компоненты экономической устойчивости, и как отдельные виды устойчивости наравне с экономической устойчивостью, применяемые для расчета интегрального показателя. В оценке экономической устойчивости исследователями используется схожий набор компонентов и показателей. Для оценки развития предприятия применение данных подходов ограничено в силу того, что используются статические показатели, что не позволяет оценить динамику процесса и сопоставить между собой отдельные показатели, участвующие в комплексной оценке.

8 С целью анализа и оценки развития промышленного предприятия на основе характеристик его текущего состояния и выявления приоритетов и перспектив будущего развития была разработана методика оценки состояния и развития промышленного предприятия. Предложенная методика позволяет выявить характер, тип, способ и устойчивость развития предприятия.

Так как экономическое развитие и рост предприятия с точки зрения управления, затрат и получаемого результата непосредственно зависят от характера развития, целесообразно оценить участие количественной и качественной компоненты в данном процессе. С этой целью предлагается использовать матрицу количественно-качественного развития предприятия. Каждому сегменту матрицы с учетом наличия и выраженности каждой компоненты развития дана интерпретация. Предложено четыре возможные модификации матрицы, которые позволяют сделать проводимый матричный анализ состояния и развития предприятия максимально полным и разносторонним. Разработанная матрица является универсальной, т. е. возможны разнообразные варианты ее построения с учетом особенностей функционирования и развития предприятия, конкретной ситуации, для которой производится исследование, а также целей конкретного исследования.

9 Для оценки функционирования и развития промышленности Республики Беларусь по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь за 2011–2018 гг. были проанализированы:

- результативные объемные показатели деятельности промышленности (число организаций, объем промышленного производства, валовая добавленная стоимость, объем экспорта);
- ресурсная составляющая деятельности организаций промышленности (основные средства, инвестиции в основной капитал, численность работников, занятых в промышленности);
- результативные финансовые показатели деятельности организаций промышленности (прибыль от реализации продукции (работ, услуг), рентабельность продаж);
- инновационная составляющая развития организаций обрабатывающей промышленности (инновационная активность, затраты на инновации);
- структура обрабатывающей промышленности по уровню технологичности с выделением высокотехнологичных, среднетехнологичных (высокого уровня), среднетехнологичных (низкого уровня) и низкотехнологичных производств.

Выполненный анализ позволил сделать следующие основные выводы.

Развитие обрабатывающей промышленности происходило неравномерными темпами. В рамках рассматриваемого временного периода можно выделить период подъема – до 2013 г., который характеризовался увеличением числа организаций, объема производства, экспорта, суммы полученной прибыли, более высоким уровнем рентабельности, а также период относительного спада – 2013–2017 гг. с относительным восстановлением ситуации по некоторым показателям в 2018 г.

Уровень рентабельности продаж организаций промышленности в целом был довольно низким (не более 10 %), а динамика рентабельности неустойчивой. Такой уровень недостаточен для развития промышленности из-за нехватки собственных источников финансирования, а заемные средства ввиду высоких ставок платы за кредитные ресурсы и низкой рентабельности целесообразно привлекать только наиболее успешным предприятиям отрасли.

Рассматривая ресурсную базу промышленности, можно отметить рост стоимости основных средств промышленности, однако, учитывая высокую капиталоемкость высокотехнологичных производств, существующие темпы недостаточны и не формируют базу для положительных структурных изменений в промышленности. Также нужно отметить неустойчивую динамику инвестиций в основной капитал как в действующей, так и в сопоставимой оценке.

Анализ показателей экономического развития организаций обрабатывающей промышленности по видам экономической деятельности показал, что виды экономической деятельности разнородны по числу организаций, в них входящих, а также по показателям их работы. Лидерами по объему промыш-

ленного производства среди видов деятельности обрабатывающей промышленности являются производство продуктов питания, напитков и табачных изделий и производство кокса и продуктов нефтепереработки – их совместный вклад в общий объем промышленного производства составляет более 40 %. Наименьший объем промышленного производства характерен для таких видов деятельности, как производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов и производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры. Только один вид деятельности – производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов – характеризовался ростом данного показателя на протяжении всего периода и один – производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры – показал незначительное снижение только в 2018 г. Положительная динамика промышленного производства в развитии именно этих видов деятельности важна для отрасли в целом из-за их высокого уровня технологичности.

Отмечается высокая нестабильность объема инвестиций в основной капитал, имеется общая тенденция снижения по большинству видов экономической деятельности. Недостаточное инвестирование в основной капитал, являясь как причиной, так и следствием сложившихся в отрасли проблем, отрицательно сказывается на ее конкурентоспособности.

Показатель рентабельности продаж как по организациям обрабатывающей промышленности в целом, так и по всем экономическим видам деятельности имел самое высокое значение в 2011 г. Из всех видов деятельности можно выделить два, которые заметно отличались от остальных в положительную сторону, – производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов и производство химических продуктов. Удельный вес убыточных организаций по обрабатывающей промышленности Республики Беларусь можно оценить как высокий, что говорит о постоянном наличии в сфере производства большого количества неэффективных организаций.

По итогам анализа инновационной деятельности можно отметить, что не более четверти организаций промышленности осуществляют технологические инновации, что недостаточно для интенсивного развития отрасли, особенно высоко- и среднетехнологичных производств. Низкая инновационная активность является как одной из причин, так и следствием финансовых проблем организаций отрасли. К инновационно-активным можно отнести те виды деятельности, которые характеризуются наибольшей долей инновационно-активных организаций: производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов, производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры. Причины лидерства данных видов деятельности

очевидны – совместно они формируют производственную базу, что является основой промышленной деятельности.

Удельный вес инновационной продукции обрабатывающей промышленности находился в пределах от 15,4 до 21,6 %. Динамика данного показателя представляла собой «волну» с ростом в 2012–2013 гг., затем падением до минимума в 2014–2015 гг. и снова увеличением в 2016–2018 гг. с достижением максимума в 2018 г. Единоличным лидером по этому показателю было производство кокса и продуктов нефтепереработки с превышающей в несколько раз остальные виды деятельности стоимостью инновационной продукции и постоянным ее ростом.

В целом можно сделать общий вывод о невысокой инновационной активности организаций обрабатывающей промышленности Республики Беларусь, зависимости инновационной активности от экономических показателей работы промышленности, недостаточной коммерческой результативности инновационной деятельности.

Анализ структуры обрабатывающей промышленности по уровню технологичности показал, что в структуре промышленного производства Республики Беларусь преобладают низкотехнологичные и среднетехнологичные (низкого уровня) виды экономической деятельности, при этом позиции низкотехнологичных отраслей укреплялись в течение рассматриваемого периода. Высокотехнологичные производства демонстрируют наиболее высокие темпы роста, однако их доля на данный момент времени остается незначительной. Они вносят в общий объем экспорта обрабатывающей промышленности не более 3 %, что говорит о несущественной их роли и необходимости увеличивать их присутствие на внешних рынках, в том числе за счет повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции и маркетинговых усилий.

Нестабильность и отрицательная динамика основных экономических показателей развития обрабатывающей промышленности является следствием низкой внутренней эффективности хозяйствования, а также высокой конкуренции на рынках сбыта, высокой колеблемости спроса, зависимости от изменений курсов валют и т. д. Недостаточная инновационная активность, неудовлетворительная структура промышленности по уровню технологичности выступают ключевыми причинами недостаточной конкурентоспособности отечественного производителя, что приводит к неустойчивости функционирования и требует повышенного внимания аналитиков и управленцев.

## Список литературы

- 1 Развитие [Электронный ресурс] // Большая советская энциклопедия: в 30 т. / редкол.: А. М. Прохоров (гл. ред.) [и др.]. – 3-е изд. – Москва: Совет. энцикл., 1969–1978. – Режим доступа: <http://bse.sci-lib.com/article095119.html>. – Дата доступа: 10.11.2019.
- 2 **Лебедев, С. А.** Изменение [Электронный ресурс] / С. А. Лебедев // Философия науки: словарь основных терминов. – Москва: Академ. Проект, 2004. – Режим доступа: [https://philosophy\\_of\\_science.academic.ru/97/ИЗМЕНЕНИЕ](https://philosophy_of_science.academic.ru/97/ИЗМЕНЕНИЕ). – Дата доступа: 10.11.2019.
- 3 **Верхоглазенко, В. Н.** Анализ термина «развитие» [Электронный ресурс] / В. Н. Верхоглазенко // Критериальное управление развитием компании. – Москва: ИНФРА-М, 2012. – Режим доступа: <http://www.astegroup.ru/node/459>. – Дата доступа: 10.11.2019.
- 4 Развитие [Электронный ресурс] // Толковый словарь русского языка: в 4 т. / Под ред. Д. Н. Ушакова. – Москва, 1935–1940. – Режим доступа: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/ushakov/994926>. – Дата доступа: 10.11.2019.
- 5 **Ожегов, С. И.** Развитие [Электронный ресурс] / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова // Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений. – 4-е изд., доп. – Москва: Азбуковник, 1999. – Режим доступа: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/ogegova/197062>. – Дата доступа: 10.11.2019.
- 6 Прогресс [Электронный ресурс] // Большая советская энциклопедия: в 30 т. / редкол.: А. М. Прохоров (гл. ред.) [и др.]. – 3-е изд. – Москва: Совет. энцикл., 1969–1978. – Режим доступа: <http://bse.sci-lib.com/article093091.html>. – Дата доступа: 10.11.2019.
- 7 Регресс [Электронный ресурс] // Большая советская энциклопедия: в 30 т. / редкол.: А. М. Прохоров (гл. ред.) [и др.]. – 3-е изд. – Москва: Совет. энцикл., 1969–1978. – Режим доступа: <http://bse.sci-lib.com/article095999.html>. – Дата доступа: 10.11.2019.
- 8 Развитие [Электронный ресурс] // Большой энциклопедический словарь / редкол.: А. М. Прохоров (гл. ред.) [и др.]. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Большая рос. энцикл., 1997. – Режим доступа: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/enc3p/250230>. – Дата доступа: 10.11.2019.
- 9 Большая экономическая энциклопедия / Под ред. Н. В. Дубенюк. – Москва: Эксмо, 2007. – 816 с.
- 10 **Широкова, Г. В.** Характеристики стадий жизненного цикла российских компаний, созданных «с нуля» / Г. В. Широкова // Российский журнал менеджмента. – 2007. – № 4. – С. 3–20.
- 11 **Chandler, A.** Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise [Electronic resource] / A. Chandler. – Washington: BeardBooks, 2003. – 463 p. – Mode of access: <https://books.google.by/books?id=>

mKfjhPZTkB8C&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false. – Date of access: 10.11.2019.

12 **Miller, D.** A Longitudinal Study of the Corporate Life Cycle [Electronic resource] / D. Miller, P. Friesen // Management Science. – 1984. – Vol. 30. – P. 1161–1183. – Mode of access: <https://doi.org/10.1287/mnsc.30.10.1161>. – Date of access: 10.11.2019.

13 Уточнение структуры жизненного цикла: таксономическое исследование конфигураций стадий роста в высокотехнологичных организациях / С. Хэнкс, К. Уотсон, Э. Янсен, Г. Чандлер // Российский журнал менеджмента. – 2007. – № 3 – С. 91–116.

14 **Lester, D.** Organizational Life Cycle: A Five-Stage Empirical Scale [Electronic resource] / D. Lester, J. Parnell, A. Carraher // The International Journal of Organizational Analysis. – 2003. – Vol. 11, № 4. – P. 339–354. – Mode of access: [https://www.researchgate.net/profile/John\\_Parnell2/publication/247630894\\_Organizational\\_life\\_cycle\\_A\\_five-stage\\_empirical\\_scale/links/53de4a660cf216e4210c501b/Organizational-life-cycle-A-five-stage-empirical-scale.pdf](https://www.researchgate.net/profile/John_Parnell2/publication/247630894_Organizational_life_cycle_A_five-stage_empirical_scale/links/53de4a660cf216e4210c501b/Organizational-life-cycle-A-five-stage-empirical-scale.pdf). – Date of access: 10.11.2019.

15 **Широкова, Г. В.** Модели жизненных циклов организаций: теоретический анализ и эмпирические исследования / Г. В. Широкова, Ю. О. Серова // Вестн. Санкт-Петербургского ун-та. Сер. 8. Менеджмент. – 2006. – № 1. – С. 3–27.

16 **Greiner, L.** Evolution and Revolution as Organizations Grow [Electronic resource] / L. Greiner // Harvard Business Review. – 1998. – № 3. – P. 55–63. – Mode of access: <https://hbr.org/1998/05/evolution-and-revolution-as-organizations-grow>. – Date of access: 10.11.2019.

17 **Малюк, В. И.** Стратегический менеджмент. Организация стратегического развития: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / В. И. Малюк. – Москва: Юрайт, 2019. – 361 с.

18 **Адизес, И.** Управление жизненным циклом корпорации: пер. с англ. / И. Адизес. – Санкт-Петербург: Питер, 2007. – 384 с.

19 **Мильнер, Б. З.** Теория организации: учебник / Б. З. Мильнер. – 8-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2012. – 848 с.

20 **Широкова, Г. В.** Основные направления исследований в теории жизненного цикла организации / Г. В. Широкова // Вестн. Санкт-Петербургского ун-та. Сер. 8. Менеджмент. – 2006. – № 2. – С. 25–42.

21 **Прохорова, М. В.** Эффективная система оплаты труда: разработка и внедрение / М. В. Прохорова, Ю. И. Кондратьева. – Москва: Омега-Л, 2008. – 180 с.

22 **Барановский, А. Г.** Жизненный цикл организации (предприятия). Ч. 1: Эволюция понятия / А. Г. Барановский, А. П. Тренихин // Экономика и социум. – 2014. – № 2-1. – С. 486–507.

- 23 **Виханский, О. С.** Менеджмент: учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 6-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2016. – 656 с.
- 24 Управление персоналом: учебник для вузов / Под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ЮНИТИ, 2017. – 560 с.
- 25 **Глухов, В. В.** Менеджмент: учебник для вузов / В. В. Глухов. – 3-е изд. – Санкт-Петербург: Питер, 2008. – 608 с.
- 26 Менеджмент: учебник / Под ред. В. И. Королева. – Москва: Экономистъ, 2006. – 432 с.
- 27 Экономика предприятия (организации, фирмы): учебник / О. В. Девяткин [и др.]; под ред. О. В. Девяткина, А. В. Быстрова. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2019. – 777 с.
- 28 **Фомин, Я. А.** Диагностика кризисного состояния предприятия: учебное пособие для вузов / Я. А. Фомин. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 349 с.
- 29 **Емельянов, Е. Н.** Психология бизнеса / Е. Н. Емельянов, С. Е. Поварницына. – Москва: Армада, 1998. – 511 с.
- 30 **Дроздов, И. Н.** Управление развитием организации [Электронный ресурс] / И. Н. Дроздов. – Владивосток: Дальневосточ. гос. техн. ун-т, 2002. – Режим доступа: <https://gtmarket.ru/laboratory/basis/4498>. – Дата доступа: 10.11.2019.
- 31 Антикризисное управление: учебное пособие / Под ред. Э. М. Короткова. – Москва: ИНФРА-М, 2012. – 240 с.
- 32 **Яруллина, Г. Р.** Управление устойчивым экономическим развитием предприятий промышленного комплекса: теория и методология: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Г. Р. Яруллина. – Казань, 2011. – 47 с.
- 33 **Тяпухин, А. П.** Производственный менеджмент: учебное пособие / А. П. Тяпухин. – Санкт-Петербург: ГИОРД, 2008. – 384 с.
- 34 **Шаламова, О. В.** Сущность и обеспечение устойчивого развития предприятия / О. В. Шаламова, А. П. Тяпухин // Вестн. Южно-Уральского гос. ун-та. Сер. Экономика и менеджмент. – 2008. – № 30 (130). – С. 82–90.
- 35 **Лопатников, Л. И.** Экономико-математический словарь: словарь современной экономической науки / Л. И. Лопатников. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: Дело, 2003. – 520 с.
- 36 **Смит, А.** Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – Москва: Эксмо, 2016. – 1054 с.
- 37 **Сэй, Ж.-Б.** Трактат по политической экономии / Ж.-Б. Сэй. Экономические софизмы. Экономические гармонии / Ф. Бастиа. – Москва: Дело, 2000. – 229 с.
- 38 **Рикардо, Д.** Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное: пер. с англ. / Д. Рикардо. – Москва: Эксмо, 2007. – 953 с.
- 39 **Кейнс, Дж.** Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / Дж. Кейнс. – Москва: Эксмо, 2007. – 960 с.

40 **Шумпетер, Й.** Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры: пер. с нем. / Й. Шумпетер. – Москва: Прогресс, 1982. – 455 с.

41 **Kuznets, S.** Modern Economic Growth: Findings and Reflections [Electronic resource] / S. Kuznets // The American Economic Review. – 1973. – Vol. 63, № 3. – P. 247–258. – Mode of access: <http://www.piketty.pse.ens.fr/files/Kuznets1973.pdf>. – Date of access: 10.11.2019.

42 **Харрод, Р.** К теории экономической динамики: монография / Р. Харрод. – Москва: Директ-Медиа, 2007. – 175 с.

43 **Солоу, Р.** Теория роста: пер. с англ. / Р. Солоу // Панорама экономической мысли конца XX столетия. – Санкт-Петербург: Экономическая школа, 2002. – С. 479–506.

44 **Mankiw, G.** A Contribution to the Empirics of Economic Growth [Electronic resource] / G. Mankiw, D. Romer, D. Weil // The Quarterly Journal of Economics. – 1992. – Vol. 107 (2). – P. 407–437. – Mode of access: [https://eml.berkeley.edu/~dromer/papers/MRW\\_QJE1992.pdf](https://eml.berkeley.edu/~dromer/papers/MRW_QJE1992.pdf). – Date of access: 10.11.2019.

45 **Карлоф, Б.** Деловая стратегия: концепция, содержание, символы: пер. с англ. / Б. Карлоф. – Москва: Экономика, 1991. – 239 с.

46 **Вебер, А. Б.** Развитие в развитых странах (к постановке проблемы) / А. Б. Вебер // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 5. – С. 90–102.

47 **Акофф, Р.** Планирование будущего корпорации: пер. с англ. / Р. Акофф. – Москва: Прогресс, 1985. – 327 с.

48 **Ерохина, Е. А.** Экономическое развитие и экономический рост: системно-самоорганизационный подход к исследованию / Е. А. Ерохина // Изв. Томского политехн. ун-та. – 2008. – № 6. – С. 39–41.

49 **Некозырева, О. А.** Соотношение понятий «Экономическое развитие» и «Экономический рост» в новой экономике / О. А. Некозырева // Вестн. Астраханского гос. техн. ун-та. – 2008. – № 4. – С. 21–23.

50 **Мищук, О. В.** Экономический рост и экономическое развитие: диалектика взаимосвязи / О. В. Мищук // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2013. – № 1. – С. 14–17.

51 **Кондрашова, Н. В.** К вопросу об экономическом развитии и экономическом росте / Н. В. Кондрашова, И. Ю. Ложкина // Социально-экономические явления и процессы. – 2017. – № 1. – С. 45–50.

52 **Дадашова, Т. А.** Диалектика понятий «Экономический рост» и «Экономическое развитие» / Т. А. Дадашова // Вестн. Омского гос. ун-та. Сер. Экономика. – 2017. – № 2. – С. 11–18.

53 **Свиридова, С. В.** Разработка теоретического и научно-методического обеспечения стратегического инновационного развития промышленных

предприятий: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / С. В. Свиридова. – Воронеж, 2016. – 410 л.

54 **Агеева, Н. Г.** Менеджмент для инженера: учебник: в 3 ч. Ч. 1: Основы менеджмента / Н. Г. Агеева, О. Н. Дмитриев, Э. С. Минаев; под ред. Э. С. Минаева. – Москва: Высшая школа, 2002. – 359 с.

55 **Хаммер, М.** Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе: пер. с англ. / М. Хаммер, Дж. Чампи. – Санкт-Петербург: СПбГУ, 1997. – 332 с.

56 Социальное управление: словарь / Под ред. В. И. Добренькова, И. М. Слепенкова. – Москва: МГУ, 1994. – 208 с.

57 **Райзберг, Б. А.** Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 6-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2019. – 512 с.

58 **Богатирьев, И. О.** Управління розвитком підприємства: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.06.01 / И. О. Богатирьев. – Київ, 2004. – 22 с.

59 **Варламова, З. Н.** Сущность развития организаций / З. Н. Варламова // Вестн. Челябинского гос. ун-та. – 2009. – № 19 (157). – С. 156–160.

60 **Веретенникова, О. В.** Понятийно-категориальный аппарат изучения устойчивого развития / О. В. Веретенникова, В. Ю. Мурай // Экономика строительства и городского хозяйства. – 2016. – Т. 12, № 1. – С. 15–28.

61 **Власова, Н. Л.** Менеджмент эффективного развития промышленного предприятия (на материалах внешнеэкономической деятельности предприятий): дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Н. Л. Власова. – Саратов, 2001. – 254 л.

62 **Громова, Т. П.** О понятии «устойчивость» в совокупности качественных характеристик развития производственной системы / Т. П. Громова, Г. Г. Скулова, В. А. Дудко // Изв. Юго-Западного гос. ун-та. – 2012. – № 4-3 (43). – С. 89–93.

63 **Карлоф, Б.** Вызов лидеров: пер. со швед. / Б. Карлоф, С. Седерберг. – Москва: Дело, 1996. – 351 с.

64 **Кошельник, В. И.** Развитие предприятия: экономическая сущность и видовая классификация [Электронный ресурс] / В. И. Кошельник // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. – 2014. – № 6 (96). – Режим доступа: <http://jurnal.org/articles/2014/ekon71.html>. – Дата доступа: 10.11.2019.

65 **Кушнер, М. А.** Концептуальные основы управления развитием предприятия / М. А. Кушнер, Е. П. Карлина // Вестн. ЮУрГУ. Сер. Экономика и менеджмент. – 2011. – № 21 (238). – С. 112–117.

66 **Науменко, Е. Е.** Управление устойчивым развитием предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Е. Е. Науменко. – Санкт-Петербург, 2009. – 21 с.

67 **Павельев, Н. А.** Методика расчета коэффициента устойчивости развития региона / Н. А. Павельев // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 29. – С. 32–40.

68 **Погорелов, Ю. С.** Розвиток підприємства: поняття та види / Ю. С. Погорелов // Культура народів Причорномор'я. – 2006. – № 88. – С. 75–81.

69 **Резник, Е. П.** Стратегия организационного развития промышленных предприятий: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Е. П. Резник. – Саратов, 2002. – 261 л.

70 **Халиуллина, Д. Н.** Моделирование развития промышленного предприятия на основе системной динамики / Д. Н. Халиуллина, В. В. Быстров, А. В. Марков // Имитационное моделирование. Теория и практика: сб. докл. 4 Всерос. науч.-практ. конф.: в 2 т. – Санкт-Петербург: ЦТСС, 2009. – Т. 2. – С. 272–276.

71 **Быдтаева, Э. Е.** Методические требования к формированию стратегии развития региона / Э. Е. Быдтаева // Вестн. Северо-Осетинского гос. ун-та. – 2008. – № 4. – С. 111–114.

72 **Коротков, Э. М.** Менеджмент: учебник для академического бакалавриата / Э. М. Коротков. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: Юрайт, 2019. – 640 с.

73 **Лапыгин, Ю. Н.** Теория организации и организационное поведение: учебное пособие / Ю. Н. Лапыгин. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 360 с.

74 **Моисеев, Н. Н.** Алгоритмы развития / Н. Н. Моисеев. – Москва: Наука, 1987. – 304 с.

75 Организация, планирование и управление на предприятиях транспорта и хранения нефти и газа: учебник для вузов / А. Д. Бренц [и др.]. – Москва: Недра, 1980. – 360 с.

76 Организация, планирование и управление химическим предприятием: учебник для вузов / А. П. Леошкин [и др.]. – Ленинград: Химия, 1982. – 368 с.

77 Основы экономических знаний / А. А. Баранов [и др.]. – Москва: Правда, 1983. – 287 с.

78 Экономика, организация и планирование производства в химической промышленности: учебник для техникумов / А. П. Прокофьев [и др.]. – Москва: Химия, 1986. – 256 с.

79 **Руденко, А. И.** Экономика, организация и планирование строительства: учебник для экон. вузов / А. И. Руденко. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск: Вышэйшая школа, 1987. – 384 с.

80 **Сафронов, Н. А.** Экономика организации (предприятия): учебник / Н. А. Сафронов. – 2-е изд. – Москва: ИНФРА-М, 2019. – 256 с.

81 Экономика предприятия. Практикум : учебное пособие для академического бакалавриата / Под общ. ред. С. П. Крильчук. – Москва: Юрайт, 2019. – 517 с.

82 **Яркина, Т. В.** Основы экономики предприятия. Краткий курс: учебное пособие / Т. В. Яркина. – Москва: Российский гуманитарный интернет-университет, 2005. – 85 с.

83 **Емельянов, А. Ю.** Исследование факторов технологического развития предприятий / А. Ю. Емельянов, Т. А. Петрушка // Проблемы экономики и менеджмента. – 2013. – № 11 (27). – С. 13–21.

84 **Шкарупета, Е. В.** Сущность технического развития предприятий машиностроительного комплекса / Е. В. Шкарупета // Организатор производства. – 2015. – № 4 (67). – С. 48–56.

85 **Beckhard, R.** Planned change in organizational systems [Electronic resource] / R. Beckhard. – Cambridge: M. I. T., 1970. – 11 p. – Mode of access: [https://openlibrary.org/books/OL18077234M/Planned\\_change\\_in\\_organizational\\_systems](https://openlibrary.org/books/OL18077234M/Planned_change_in_organizational_systems). – Date of access: 10.11.2019.

86 **Минцберг, Г.** Структура в кулаке. Создание эффективной организации / Г. Минцберг. – Санкт-Петербург: Питер, 2011. – 512 с.

87 **Норберт, Т.** Управление изменениями / Т. Норберт // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 1. – С. 68–74.

88 **Стоунхаус, Дж.** Управление организационным знанием / Дж. Стоунхаус // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – № 1. – С. 14–26.

89 Реструктуризация предприятий: направления, цели, средства / Э. Фрезе, Л. Тойвсен, Т. Бескен, М. Энгельс, П. Леман // Проблемы теории и практики управления. – 1996. – № 4. – С. 116–121.

90 **French, W.** Organization Development: Behavioral Science Interventions for Organization Improvement [Electronic resource] / W. French, C. Bell. – Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1978. – 271 p. – Mode of access: [https://openlibrary.org/books/OL4718316M/Organization\\_development](https://openlibrary.org/books/OL4718316M/Organization_development). – Date of access: 10.11.2019.

91 **Ефремов, В. С.** Стратегическое управление в контексте организационного развития / В. С. Ефремов // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – № 1. – С. 3–13.

92 **Пивоваров, С. Э.** Международный менеджмент : учебник для вузов / С. Э. Пивоваров, И. А. Максимцев, Л. С. Тарасевич. – 5-е изд. – Санкт-Петербург: Питер, 2013. – 720 с.

93 **Пригожин, А. И.** Методы развития организаций / А. И. Пригожин. – Москва : МЦФЭР, 2003. – 864 с.

94 Организационное поведение [Электронный ресурс] // Энциклопедия производственного менеджера / Деловой портал «Управление производст-

вом». – Режим доступа: <http://www.up-pro.ru/encyclopedia/organizacionnoe-povedenie.html>. – Дата доступа: 10.11.2019.

95 **Организационное поведение** [Электронный ресурс] // Социология : энцикл. / сост. А. А. Грицанов, В. Л. Абушенко, Г. М. Евелькин, Г. Н. Соколова, О. В. Терещенко. – Минск: Книжный Дом, 2003. – Режим доступа: [https://sociology\\_encyclopedia.academic.ru/735](https://sociology_encyclopedia.academic.ru/735). – Дата доступа: 10.11.2019.

96 **Блехерман, М. Х.** Гибкие производственные системы / М. Х. Блехерман. – Москва: Экономика, 1988. – 221 с.

97 **Васильев, В. Н.** Организационно-экономические основы гибкого производства / В. Н. Васильев, Т. Г. Садовская. – Москва: Высшая школа, 1988. – 272 с.

98 **Жуков, Б. М.** Гибкое развитие предприятия : инновационный подход / Б. М. Жуков. – Москва: Спутник, 2006. – 369 с.

99 **Самочкин, В. Н.** Гибкое развитие предприятия. Анализ и планирование / В. Н. Самочкин. – Москва: Дело, 1999. – 336 с.

100 **Тимофеева, О. А.** Экономическая политика обновления изделий в условиях гибкого развития машиностроительного предприятия: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / О. А. Тимофеева. – Тула, 2002. – 136 л.

101 **Туровец, О. Г.** Гибкость организации производственных систем / О. Г. Туровец. – Москва: Экономика, 1988. – 372 с.

102 **Бернал, Дж.** Наука в истории общества / Дж. Бернал. – Москва: Изд-во иностранной литературы, 1956. – 736 с.

103 **Твисс, Б.** Управление научно-техническими нововведениями: пер. с англ. / Б. Твисс. – Москва: Экономика, 1989. – 271 с.

104 **Кузык, Б. Н.** Россия-2050: стратегия инновационного прорыва / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. – 2-е изд., доп. – Москва: Экономика, 2004. – 632 с.

105 **Медынский, В. Г.** Инновационный менеджмент: учебник / В. Г. Медынский. – Москва: ИНФРА-М, 2017. – 295 с.

106 **Глазьев, С. Ю.** Теория долгосрочного технико-экономического развития / С. Ю. Глазьев. – Москва: ВладДар, 1993. – 310 с.

107 **Барыкин, А. Н.** Механизм инновационно-проектного развития организаций : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А. Н. Барыкин. – Москва, 2007. – 22 с.

108 **Касс, М. Е.** Формирование стратегии инновационного развития предприятия на основе управления нематериальными активами: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / М. Е. Касс. – Москва, 2008. – 24 с.

109 **Климова, Л. А.** Инновационное развитие предприятия / Л. А. Климова. – Могилев: Беларус.-Рос. ун-т, 2017. – 215 с.

110 **Лапаева, Л. В.** Теоретические основы инновационного развития промышленного предприятия / Л. В. Лапаева, П. А. Лапаев // Формирование

рыночного хозяйства: теория и практика: сб. науч. ст. – Оренбург: Университет, 2016. – Вып. XVII. – С. 76–80.

111 **Мордовин, А. В.** Стратегии научно-технического развития российских промышленных предприятий: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А. В. Мордовин. – Москва, 2007. – 24 с.

112 **Морозов, Д. И.** Модель инновационного развития предприятия: структура и порядок формирования / Д. И. Морозов // Транспортное дело России. – 2010. – № 11. – С. 28–31.

113 **Павлова, Е. Г.** Инновационный потенциал малого научно-технического предпринимательства Беларуси: социологический аспект / Е. Г. Павлова. – Минск: Право и экономика, 2009. – 141 с.

114 **Плотников, А. П.** Управление инновационным развитием машиностроительных предприятий: теория, методология, методика: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / А. П. Плотников. – Саратов, 2008. – 40 с.

115 **Трифилова, А. А.** Оценка эффективности инновационного развития предприятия / А. А. Трифилова. – Москва: Финансы и статистика, 2005. – 304 с.

116 Методы и инструменты управления инновационным развитием промышленных предприятий / И. Л. Туккель, С. А. Голубев, А. В. Сурина, Н. А. Цветкова; под ред. И. Л. Туккеля. – Санкт-Петербург: БХВ-Петербург, 2013. – 208 с.

117 Инновационное развитие как эффективная стратегия организации / И. П. Богомолва, Е. И. Кривенко, Е. С. Стряпчих, Т. В. Шевалдова // Вестн. Воронежского гос. ун-та инженерных технологий. – 2018. – Т. 80, № 1. – С. 398–412.

118 **Никулина, О. В.** Системный подход к управлению инновационным развитием промышленных предприятий [Электронный ресурс] / О. В. Никулина // Современные технологии управления. – 2012. – № 5. – Режим доступа: <https://sovman.ru/article/1703/>. – Дата доступа: 10.11.2019.

119 Инновационный менеджмент: учебник / Под ред. В. Я. Горфинкеля, Б. Н. Чернышева. – Москва: Вузовский учебник, 2008. – 464 с.

120 **Шилова, А. М.** Концептуализация понятия «устойчивое развитие промышленного предприятия» / А. М. Шилова // Master's journal. – 2014. – № 2. – С. 287–296.

121 **Баканов, М. И.** Теория экономического анализа / М. И. Баканов, М. В. Мельник, А. Д. Шеремет. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: Финансы и статистика, 2005. – 536 с.

122 **Балабанов, И. Т.** Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И. Т. Балабанов. – 2-е изд., доп. – Москва: Финансы и статистика, 2001. – 207 с.

123 **Ковалев, В. В.** Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. – Москва: Финансы и статистика, 2005. – 559 с.

124 **Крейнина, М. Н.** Анализ финансовой деятельности предприятия для совершенствования бизнеса: учебное пособие / М. Н. Крейнина. – Москва: УМЦ, 2002. – 209 с.

125 **Савицкая, Г. В.** Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 378 с.

126 **Стражев, В. И.** Теория анализа хозяйственной деятельности: учебное пособие / В. И. Стражев. – 2-е изд., испр. – Минск: Вышэйшая школа, 2014. – 143 с.

127 **Волкова, Л. В.** Формирование механизмов устойчивого развития промышленного предприятия (на основе рециркуляции изделий): автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Л. В. Волкова. – Новосибирск, 2009. – 23 с.

128 **Захарчук, Е. А.** Экономическая устойчивость и теория катастроф: точки соприкосновения / Е. А. Захарчук. – Екатеринбург: Ин-т экономики УРО РАН, 2006. – 61 с.

129 **Лаврушин, Д. Б.** Управление устойчивым развитием предприятия (на примере предприятий машиностроения): дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Д. Б. Лаврушин; СГСЭУ. – Саратов, 1999. – 210 л.

130 **Медведев, В. А.** Устойчивое развитие общества: модели, стратегия / В. А. Медведев. – Москва: Академия, 2001. – 267 с.

131 **Мерзликина, Г. С.** Экономическая состоятельность производственных систем / Г. С. Мерзликина. – Москва: Высшая школа, 1997. – 160 с.

132 Наше общее будущее: доклад Всемирной комиссии ООН по вопросам окружающей среды и развития [Электронный ресурс] // 42-я сессия Генеральной ассамблеи ООН, Рио-де-Жанейро, 4 авг. 1987 г. / Организация Объединенных Наций. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/ga/pdf/brundtland.pdf>. – Дата доступа: 10.11.2019.

133 **Алферова, Т. В.** Концептуальное моделирование определения категории «устойчивое развитие» / Т. В. Алферова, Е. А. Третьякова // Журнал экономической теории. – 2012. – № 4. – С. 46–52.

134 **Барановский, А. Г.** Устойчивое развитие предприятия АПК и его регламентация / А. Г. Барановский // Проблемы экономики. – 2017. – № 2. – С. 3–13.

135 **Бастрыкин, Д. В.** Устойчивое развитие предприятия как фактор стабильного развития региона / Д. В. Бастрыкин, А. А. Коренчук // Вестн. Тамбовского ун-та. Сер. Гуманитарные науки. – 2008. – № 5. – С. 140–144.

136 **Бирюков, С. Е.** Формирование механизмов устойчивого развития промышленного предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / С. Е. Бирюков. – Владимир, 2006. – 22 с.

137 **Данилов-Данильян, В. И.** Экологический вызов и устойчивое развитие: учебное пособие / В. И. Данилов-Данильян, К. С. Лосев. – Москва: Прогресс-Традиция, 2000. – 414 с.

138 **Мацнева, Е. А.** Устойчивое развитие промышленного предприятия: понятие и критерии оценки / Е. А. Мацнева, Е. Р. Магарил // Вестн. Уральского федерального ун-та. Сер. Экономика и управление. – 2012. – № 5. – С. 25–33.

139 **Мельникова, Д. С.** Определение устойчивого развития предприятия / Д. С. Мельникова // Экономика России в XXI веке: сб. науч. тр. XI Междунар. науч.-практ. конф. «Экономические науки и прикладные исследования: фундаментальные проблемы модернизации экономики России», Томск, 18–22 нояб. 2014 г.: в 2 т. – Томск: ТПУ, 2014. – Т. 1. – С. 90–94.

140 **Фильчук, Т. Г.** Теоретическое обоснование и разработка методического обеспечения устойчивого развития предприятия / Т. Г. Фильчук, Л. В. Щукина // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы: материалы 5 Междунар. науч.-практ. конф., Пинск, 28–29 апр. 2011 г.: в 2 ч. – Пинск: ПолесГУ, 2011. – Ч. 1. – С. 264–268.

141 Экономическое развитие [Электронный ресурс] // Словари и энциклопедии на Академике. – Режим доступа: <https://dic.academic.ru/searchall.php?SWord=экономическое+развитие&from=xx&to=ru&did=&stypе=>. – Дата доступа: 10.11.2019.

142 **Дерманов, В. К.** Экономическое развитие: проблемы теории / В. К. Дерманов // Вестн. Санкт-Петербургского ун-та. Сер. Менеджмент. – 2013. – № 2. – С. 81–97.

143 **Зайкова, И. А.** Экономический рост как основа экономического развития / И. А. Зайкова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2016. – № 9. – С. 51–60.

144 **Колесников, А. М.** Экономический рост предприятий: макроэкономический и микроэкономический подходы / А. М. Колесников, А. Б. Кудрань // Изв. Тульского гос. ун-та. Сер. Экономические и юридические науки. – 2013. – № 1-1. – С. 226–231.

145 **Новакова, О. И.** Экономическое развитие предприятия / О. И. Новакова, Г. С. Мерзликина. – Волгоград: Политехник, 2004. – 207 с.

146 **Пурлик, В. М.** Экономическое развитие и формы его проявления: интерпретация старых идей в современном контексте / В. М. Пурлик // Вестн. Московского ун-та. Сер. 21. Управление (государство и общество). – 2013. – № 3. – С. 3–21.

147 **Ансофф, И.** Стратегический менеджмент: классическое издание / И. Ансофф. – Санкт-Петербург: Питер, 2009. – 344 с.

148 **Мескон, М.** Основы менеджмента: учебное пособие: пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – 3-е изд. – Москва: Вильямс, 2019. – 672 с.

149 **Портер, М.** Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов: пер. с англ. / М. Портер. – 5-е изд. – Москва : Альпина Паблицер, 2019. – 454 с.

150 **Тютрина, М. А.** Формирование стратегии развития предприятия на основе использования резервов внутренней и внешней среды: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / М. А. Тютрина. – Тюмень, 2002. – 189 л.

151 **Нечепуренко, М. Н.** Организационно-экономический механизм управления устойчивым развитием предприятия на основе инновационной активности: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / М. Н. Нечепуренко. – Москва, 2006. – 24 с.

152 **Русак, Е. С.** Экономика предприятия: ответы на экзаменационные вопросы / Е. С. Русак, Е. И. Сапелкина. – Минск: Тетралит, 2014. – 140 с.

153 **Туктарова, Ф. К.** Сравнительный тактический анализ экономического развития организаций / Ф. К. Туктарова. – Пенза: Пенз. гос. ун-т, 2008. – 195 с.

154 **Туктабаев, И. Г.** Формирование стратегии устойчивого экономического развития предприятия (на примере машиностроения): автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / И. Г. Туктабаев. – Самара, 2007. – 26 с.

155 **Основы маркетинга** / Ф. Котлер, Г. Армстронг, В. Вонг, Дж. Сондерс. – 5-е изд. – Москва: Диалектика, 2019. – 751 с.

156 **Ашмарина, С. И.** Факторы предпринимательской среды функционирования предприятий, обуславливающие их устойчивое развитие и конкурентоспособность в рамках национальной и глобальной экономики / С. И. Ашмарина, Е. А. Кандрашина // Теория и практика общественного развития. – 2015. – № 9. – С. 31–36.

157 **Браткова, О. В.** Управление устойчивым развитием промышленных предприятий: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / О. В. Браткова. – Москва, 2004. – 24 с.

158 **Григорян, Е. С.** Иерархическая модель факторов стратегической устойчивости промышленных предприятий / Е. С. Григорян // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2016. – Т. 5, № 3. – С. 103–106.

159 **Зингер, О. А.** Факторы, влияющие на устойчивое развитие промышленных предприятий [Электронный ресурс] / О. А. Зингер, А. В. Ильясова // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1. – Режим доступа: [https://elibrary.ru/download/elibrary\\_25323835\\_68986642.pdf](https://elibrary.ru/download/elibrary_25323835_68986642.pdf). – Дата доступа: 10.11.2019.

160 **Калабаева, А. О.** Факторы, влияющие на устойчивое развитие промышленного предприятия / А. О. Калабаева // ЭКОНОМИНФО. – 2011. – № 15. – С. 50–54.

161 **Суслов, С. Н.** Понятие и факторы устойчивого развития организации / С. Н. Суслов // Символ науки. – 2019. – № 1. – С. 60–66.

162 **Тополева, Т. Н.** Исследование принципов и факторов устойчивого развития промышленного предприятия / Т. Н. Тополева // Вестн. НГИЭИ. – 2018. – № 6. – С. 85–96.

163 **Промышленность Республики Беларусь: статистический сборник.** – Минск: Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2019. – 199 с.

164 **Соменкова, Н. С.** Совершенствование методики оценки эффективности инновационного развития предприятия / Н. С. Соменкова // Российское предпринимательство. – 2017. – Т. 18, № 6. – С. 945–956.

165 **Щекотурова, С. Д.** Совершенствование методов оценки уровня инновационного развития промышленных предприятий [Электронный ресурс]: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / С. Д. Щекотурова; Нац. исслед. Нижегородский гос. ун-т им. Н. И. Лобачевского; науч. рук. С. Н. Яшин. – Санкт-Петербург, 2017. – Режим доступа: <https://elib.spbstu.ru/dl/2/r17-42.pdf>. – Дата доступа: 10.11.2019.

166 **Худяков, С. В.** Оценка инновационного развития промышленного предприятия и анализ влияния инновационных рисков на эффективность производства / С. В. Худяков, М. Ю. Учирова // Вестн. ГУУ. – 2014. – № 10. – С. 200–206.

167 **Методики по формированию и расчету статистических показателей [Электронный ресурс]** // Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/metodologiya/metodiki-po-formirovaniyu-i-raschetu-statistichesk/>. – Дата доступа: 10.11.2019.

168 **Система показателей Республики Беларусь для статистической оценки уровня технологического развития отраслей экономики [Электронный ресурс]** // Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Режим доступа: [https://www.belstat.gov.by/upload-belstat/upload-belstat-word/Methodology/Sistema\\_pokas\\_dlja\\_stat\\_ozenki\\_2018-07-05.doc/](https://www.belstat.gov.by/upload-belstat/upload-belstat-word/Methodology/Sistema_pokas_dlja_stat_ozenki_2018-07-05.doc/). – Дата доступа: 10.11.2019.

169 **Пухова, Ю. И.** Методические особенности оценки устойчивого развития промышленных предприятий / Ю. И. Пухова // Master's Journal. – 2016. – № 2. – С. 328–336.

170 **Хомяченкова, Н. А.** Современные аспекты мониторинга устойчивого развития промышленного предприятия: методика и практика [Электронный ресурс] / Н. А. Хомяченкова // Экономические исследования. – 2010. – № 2. – Режим доступа: [https://www.erce.ru/download/?information\\_items\\_id=298&file\\_address=information\\_items\\_property\\_257.pdf&file\\_name=KHNA\\_2.pdf](https://www.erce.ru/download/?information_items_id=298&file_address=information_items_property_257.pdf&file_name=KHNA_2.pdf). – Дата доступа: 10.11.2019.

171 **Горшенина, Е. В.** Мониторинг устойчивого развития промышленного предприятия / Е. В. Горшенина, Н. А. Хомяченкова // Российское предпринимательство. – 2011. – № 1-2. – С. 63–69.

172 **Шимова, О. С.** Концептуальные подходы к оценке устойчивого развития предприятия / О. С. Шимова, А. В. Становская // Науч. тр. Белорус. гос. экон. ун-та. – Минск: БГЭУ, 2019. – Вып. 12. – С. 484–489.

173 **Афоничкин, А. И.** Модель оценки экономической устойчивости предприятий / А. И. Афоничкин, Л. И. Журова // Фундаментальные исследования. – 2015. – Ч. 1, № 10. – С. 131–136.

174 **Бекренев, И. В.** Методические аспекты формирования адаптивного механизма устойчивого развития предприятия на основе целевого комплексного подхода / И. В. Бекренев, Я. Н. Лозовская // Вестн. РУДН. Сер. Экономика. – 2017. – Т. 25, № 2. – С. 233–241.

175 Промышленность Республики Беларусь: статистический сборник. – Минск: Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2019. – 199 с.

176 Промышленность Республики Беларусь: статистический сборник. – Минск: Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2018. – 194 с.

177 О научной и инновационной деятельности в Республике Беларусь в 2018 году: статистический бюллетень. – Минск: Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2019. – 116 с.

178 О научной и инновационной деятельности в Республике Беларусь в 2017 году: статистический бюллетень. – Минск: Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2018. – 121 с.

## Приложение А (справочное)

### Модели жизненного цикла организации различных иностранных авторов

Таблица А.1 – Сравнительное описание моделей жизненных циклов организации [10, с. 6, 7]

Автор модели, год создания	Переменные	Стадии модели
Г. Липитт, У. Шмидт, 1967	Возраст, фокус управления, приоритеты разных групп интересов, кризисы и наличие конфронтации Структура Формализация управления	Рождение Юность Зрелость
Л. Грейнер, 1972	Возраст, размер, темп роста отрасли, этапы эволюции, этапы революции Организационная структура, формализация, стиль топ-менеджмента, система контроля, акцент в вознаграждении менеджмента	Креативность Директивное руководство Делегирование Координация Сотрудничество
У. Торберт, 1974	Возраст, размер (сотрудники), структура Методы принятия решений, принципы менеджмента, уровень формализации, индивидуальные «менталитеты» членов организации	Стадия фантазий Стадия инвестиций Стадия определений Стадия экспериментов Стадия предопределения производительности Стадия свободного выбора структуры Стадия базовой общности Стадия либеральных порядков
Дж. Гэлбрэйт, 1982	Возраст, размер, темп роста, задачи Структурная форма, люди (специализация), система вознаграждения, процессы (формализация), централизация, стиль лидерства	Испытание прототипа Производственная модель Подъем / наращивание Производства Натуральный рост Стратегическое развитие
Р. Куинн, К. Камерон, 1983	Возраст, размер, критерии организационной эффективности Структурная форма, формализация, централизация, лидерство, культура	Предпринимательство Коллективность Формализация Разработка структуры

Продолжение таблицы А.1

Автор модели, год создания	Переменные	Стадии модели
Д. Миллер, П. Фризен, 1984	Возраст, число сотрудников, рост продаж, размер, концентрация собственности, влияние стейкхолдеров, динамика окружающей среды, стратегия Формальный контроль, внутренние коммуникации, централизация власти, ресурсные возможности, дифференциация, стиль принятия решений (всего 13 измерений)	Рождение Рост Зрелость Возрождение Упадок
Э. Шейн, 1985	Функции культуры, поколение управления, сложность, размер Стиль управления, состав топ-менеджмента	Рождение или ранний рост Середина жизни организации Организационная зрелость
К. Смит, Т. Митчелл, Ч. Саммер, 1985	Возраст, размер (продажи), размер (сотрудники), темпы роста, приоритеты топ-менеджмента Форма структуры, система вознаграждения, централизация, взаимодействие топ-менеджмента	Начало Быстрый рост Зрелость
Э. Фламхолц, 1986	Возраст, размер, темп роста, критичные задачи развития Организация, формализация планирования, контроля, бюджетирования, операционных и управленческих систем, лидерство, принятие решений	Новое предприятие Расширение Профессионализация Консолидация Диверсификация Интеграция Разрушение
М. Скотт, Р. Брюс, 1987	Возраст, размер, темп роста, стадия развития отрасли, ключевые проблемы Форма структуры, формализация системы контроля, стиль топ-менеджмента	Начало Выживание Рост Расширение Зрелость
Р. Казаньян, 1988	Возраст, размер, темп роста, доминирующие проблемы менеджмента Структурная форма, формализация, централизация	Концептуализация и развитие Коммерциализация Рост Стабилизация
С. Хэнкс и др., 1993	Возраст, размер, темп роста, структура, степень формализации и централизации, специализация	Возникновение Коммерциализация Рост Зрелость

Окончание таблицы А.1

Автор модели, год создания	Переменные	Стадии модели
И. Адизес, 1999	Возраст, размер, нормальные проблемы и патологии Структурная форма, формализация политик и процедур, необходимые лидерские характеристики, разнообразие, сложность	Ухаживание Младенчество Давай-давай Юность Расцвет Поздний расцвет Аристократизм Салем сити Бюрократизация Смерть
Д. Лестер, Дж. Парнелл, А. Каррагер, 2003	Возраст, размер, власть, процесс обработки информации, тип организационной структуры	Существование Выживание Успех Возрождение Упадок
Ф. Хо, 2006	Возраст, размер, личность основателя-лидера	Рождение Рост Зрелость Упадок / обновление Смерть

## Приложение Б (справочное)

### Методика экономической оценки инновационного развития предприятия А. А. Трифиловой

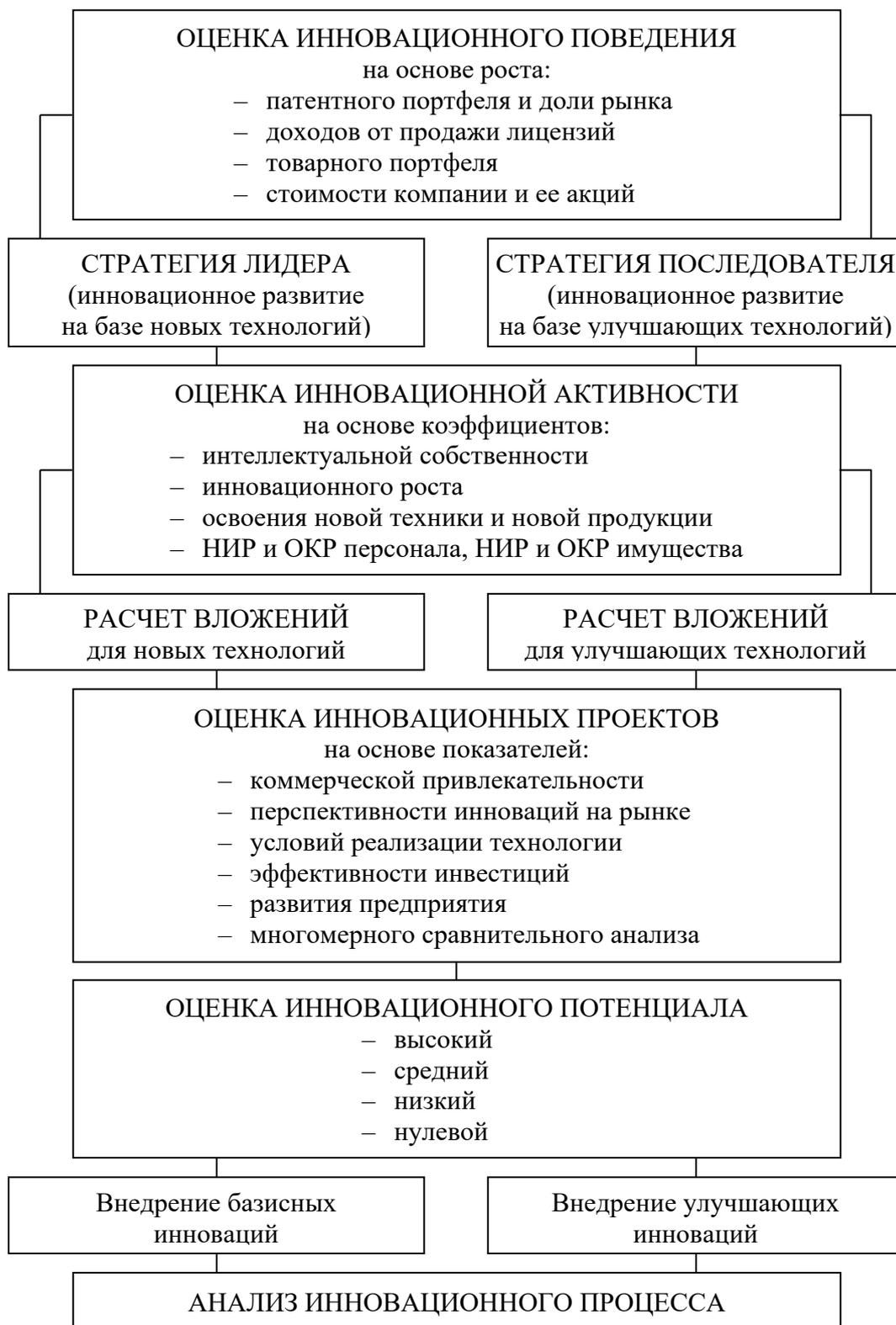


Рисунок Б.1 – Схема экономической оценки инновационного развития предприятия по [115]

## Приложение В (справочное)

### Показатели оценки инновационного развития промышленного предприятия в методике С. Д. Щекотуровой

Таблица В.1 – Показатели оценки инновационного развития промышленного предприятия по [165]

Показатель	Формула
Персонал, занятый в НИР и ОКР	$П_1 = \frac{\text{Численность персонала, занятого в НИР и ОКР}}{\text{Средняя численность персонала предприятия}}$
Освоение новой техники	$П_2 = \frac{\text{Основные средства (введенные в текущем году)}}{\text{Основные средства (всего)}}$
Освоение новой продукции	$П_3 = \frac{\text{Выручка от продажи новой продукции}}{\text{Общая выручка от продажи всей продукции}}$
Материальные ресурсы для НИР и ОКР	$П_4 = \frac{\text{Стоимость материальных ресурсов для НИР и ОКР}}{\text{Общая стоимость материальных ресурсов}}$
Обеспеченность интеллектуальной собственностью	$П_5 = \frac{\text{Нематериальные активы (введенные в текущем году)}}{\text{Нематериальные активы (всего)}}$
Инвестиции в инновационные проекты	$П_6 = \frac{\text{Стоимость проектов инновационного характера}}{\text{Стоимость инвестиционных проектов (всего)}}$

# Приложение Г (справочное)

## Методика оценки инновационного развития С. Д. Щекотуровой

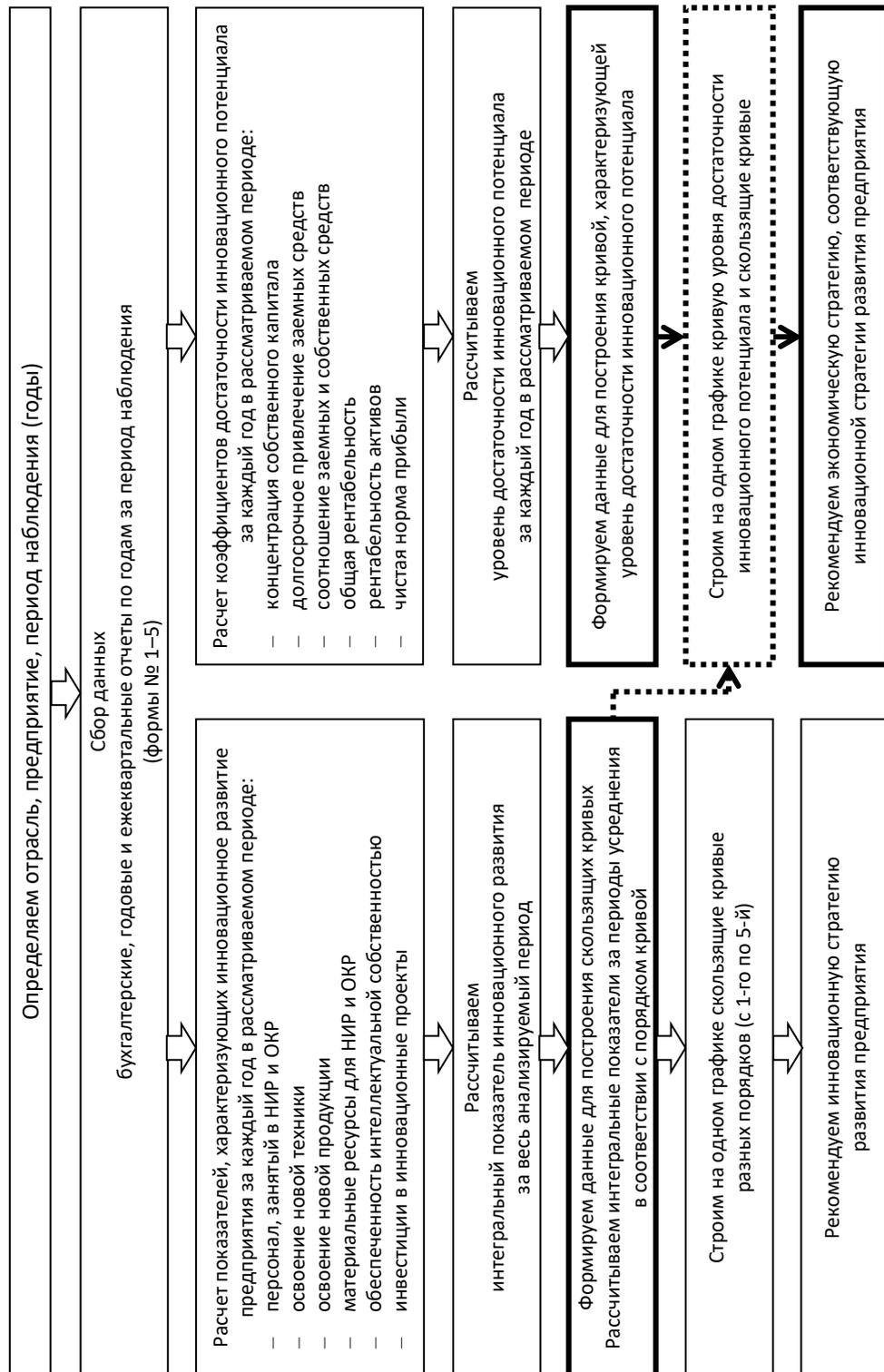


Рисунок Г.1 – Логическая схема оценки инновационного развития по [165]

## Оглавление

<b>Введение .....</b>	<b>3</b>
<b>1 Теоретические аспекты развития предприятия как социально-экономического субъекта.....</b>	<b>5</b>
1.1 Развитие предприятия в контексте теории жизненного цикла .....	5
1.2 Подходы к определению сущности и характера развития предприятия. Факторы развития.....	28
<b>2 Методические подходы к оценке экономического развития промышленных предприятий .....</b>	<b>53</b>
2.1 Подходы к оценке развития предприятий промышленности.....	53
2.2 Методика оценки интенсивности, инновационности и устойчивости экономического развития предприятия.....	77
2.3 Матрица количественно-качественной оценки и управления развитием организаций промышленности.....	84
<b>3 Оценка экономического развития предприятий промышленности Республики Беларусь .....</b>	<b>91</b>
3.1 Оценка важнейших экономических показателей развития обрабатывающей промышленности Республики Беларусь в 2010–2018 гг.....	91
3.2 Оценка экономических показателей функционирования обрабатывающей промышленности Республики Беларусь по видам экономической деятельности.....	98
3.3 Оценка инновационной активности предприятий обрабатывающей промышленности Республики Беларусь .....	124
3.4 Оценка показателей развития и структуры обрабатывающей промышленности Республики Беларусь по уровню технологичности .....	138
<b>Заключение.....</b>	<b>150</b>
<b>Список литературы .....</b>	<b>158</b>
<b>Приложение А. Модели жизненного цикла организации различных иностранных авторов.....</b>	<b>172</b>
<b>Приложение Б. Методика экономической оценки инновационного развития предприятия А. А. Трифиловой.....</b>	<b>175</b>
<b>Приложение В. Показатели оценки инновационного развития промышленного предприятия в методике С. Д. Щекотуровой.....</b>	<b>176</b>
<b>Приложение Г. Методика оценки инновационного развития С. Д. Щекотуровой.....</b>	<b>177</b>

Научное издание

**Александров Анатолий Витальевич**  
**Александрова Светлана Александровна**

## **ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Редакторы: *И. В. Голубцова;*

*А. А. Подошевка*

Художественное оформление обложки *А. А. Емельянова*

Компьютерный дизайн *Н. П. Полевничая*

Подписано в печать 22.04.2020. Формат 60×84/16. Бумага офсетная. Гарнитура Таймс.  
Печать трафаретная. Усл. печ. л. 10,46. Уч.-изд. л. 11,19. Тираж 100 экз. Заказ № 180.

Издатель и полиграфическое исполнение:  
Межгосударственное образовательное учреждение высшего образования  
«Белорусско-Российский университет».

Свидетельство о государственной регистрации издателя,  
изготовителя, распространителя печатных изданий  
№ 1/156 от 07.03.2019.

Пр-т Мира, 43, 212022, Могилев.