

Вестник МИРБИС. 2024. № 3 (39): С. 51–60.

Vestnik MIRBIS. 2024; 3 (39): 51–60.

Научная статья

УДК 65 : 001.895 + 338.28

DOI: 10.25634/MIRBIS.2024.3.7

## Трансформация научной парадигмы инновационного управления крупными хозяйствующими субъектами в промышленно-производственной сфере

Гаджи Магомедович Алимусаев<sup>1</sup>, Николай Васильевич Лясников<sup>2</sup>, Максим Витальевич Шумай<sup>3</sup>

1 Институт ИТКОР, Москва, Россия.

2 РАНХиГС, Москва, Россия. [acadra@yandex.ru](mailto:acadra@yandex.ru), <https://orcid.org/0000-0003-2599-0947>

3 ФГУП «ВНИИ «Центр», Москва, Россия. <https://orcid.org/0000-0001-8073-9064>

**Аннотация.** Актуальность статьи обусловлена возрастающим требованием гибкости и адаптивности экономики государства. Наступившая эпоха цифровой экономики предъявляет новые требования к организации и управлению деятельностью крупных промышленных структур, которые формируют ядро национальной экономической системы. Одновременно с этим не менее важным является повышение эффективности управления крупными промышленными структурами, в том числе для достижения цели импортозамещения и повышения конкурентоспособности российской промышленной продукции на международных рынках. Поэтому научная проработка основ корпоративного гражданства является безусловно актуальной и своевременной в сложившихся условиях хозяйствования. Процедура и методы: проведен анализ предпринимательской активности в промышленно-производственной сфере, проблем развития кооперации между предприятиями. Использованы следующие методы: обобщения, сравнительный, экспертный, экономико-статистический, эмпирический метод.

**Ключевые слова:** инновационное развитие, управление, крупные промышленные предприятия, инновационное развитие, кооперация, предпринимательская деятельность, деловая этика.

**Для цитирования:** Алимусаев Г. М. Трансформация научной парадигмы инновационного управления крупными хозяйствующими субъектами в промышленно-производственной сфере / Г. М. Алимусаев, Н. В. Лясников, М. В. Шумай. DOI: 10.25634/MIRBIS.2024.3.7 // Вестник МИРБИС. 2024; 3: 51–60.

JEL: L53, M11, O30

Original article

## Transformation of the scientific paradigm of innovative management of large business entities in the industrial and production sphere

Gadzhi M. Alimusaev<sup>4</sup>, Nikolay V. Lyasnikov<sup>5</sup>, Maksim V. Shumay<sup>6</sup>

4 JSC ITKOR, Moscow, Russia.

5 RANEPА, Moscow, Russia. [acadra@yandex.ru](mailto:acadra@yandex.ru), <https://orcid.org/0000-0003-2599-0947>

6 VНИИ "Center", Moscow, Russia. <https://orcid.org/0000-0001-8073-9064>

**Abstract.** The relevance of the article is due to the increasing demand for flexibility and adaptability of the state economy. The new era of the digital economy imposes new requirements on the organization and management of large industrial structures that form the core of the national economic system. At the same time, it is equally important to increase the efficiency of management of large industrial structures, including in order to achieve the goal of import substitution and increase the competitiveness of Russian industrial products in international markets. Therefore, the scientific study of the basics of corporate citizenship is certainly relevant and timely in the current economic conditions. Procedure and methods. The analysis of entrepreneurial activity in the industrial and production sphere, problems of development of cooperation between enterprises is carried out. The following methods were used: generalization, comparative, expert, economic-statistical, empirical method.

**Key words:** management, large industrial enterprises, innovative development, cooperation, entrepreneurial activity, business ethics.

**For citation:** Alimusaev G. M. Transformation of the scientific paradigm of innovative management of large business entities in the industrial and production sphere. By G. M. Alimusaev, N. V. Lyasnikov M. V. Shumay. DOI: 10.25634/MIRBIS.2024.3.7. *Vestnik MIRBIS*. 2024; 3: 51–60 (in Russ.).

JEL: L53, M11, O30

## Введение

Принято понимать, что современное понимание специфики течения экономических процессов на макро- и микроуровне начало формироваться относительно недавно — в последней четверти прошлого века. Именно тогда (и в первую очередь на фоне энергетических кризисов 70–80-х годов прошлого века) ученые-экономисты стали обсуждать достаточно активно вопросы устойчивости экономики (мировой и национальных) к различным шокам, а ученые, придерживающиеся междисциплинарного подхода, стали указывать на необходимость глобального перехода от ресурсорасточительного к ресурсоэффективному типу построения общественных формаций и, соответственно, к устойчивому социально-экономическому развитию. Но их гипотеза о неустойчивости (нестабильности) экономики и необходимости искать способы ее стабилизации не были безусловно новыми, поскольку в первой трети XX века появились научные труды, известные нам теперь своим качественно новым осмыслением экономических процессов: работы Дж. М. Кейнса, Н. Д. Кондратьева, Й. Шумпетера<sup>2</sup>. В этих трудах прослеживалась одна и та же мысль, выраженная лаконично Дж. М. Кейнсом: «В неустойчивой экономике спекуляция преобладает над предпринимательством» [Кейнс 2022, 123].

И эта мысль выражала не только сущность актуальной на тот момент макроэкономической политики в капиталистических странах, но и сущность формирующихся (и в последствии сохранившихся надолго) подходов к управлению функционированием и развитием хозяйствующих субъектов. При

этом управление на микроуровне практически всегда рассматривалось отграничено от макроэкономических тенденций, даже несмотря на появление таких аналитических инструментов как PEST и SWOT анализ. И проблема состояла не столько в том, что следует рассматривать первично макро- или микроуровень, а в том, что принятие решений и на том, и на другом уровне было в большей степени реактивным, т. е. ориентированным на уже очевидные произошедшие изменения. Предстоящие же изменения не исследовались и не предсказывались, и это стало основной причиной того, что составленные макроэкономические прогнозы не сбывались, а разработанные предприятиями планы не реализовывались либо реализовывались лишь частично без достижения заданных целевых ориентиров.

Одним из первых, кто указал на взаимозависимость дестабилизирующих эффектов макро- и микроуровня, был, вероятно, Х. Мински (середина — вторая половина XX века). В свою очередь корпорация REND одной из первых отказалась от традиционных инструментов построения планов корпоративного развития («от прошлого чрез настоящее и к будущему») и использовала новый подход, который теперь нам известен как форсайтные технологии («от будущего к настоящему»)³. По нашему мнению, именно труды Х. Мински и форсайтные технологии корпорации REND стоит считать фундаментальным основанием современной парадигмы управления как малым и средним предпринимательством, так и крупными промышленными структурами.

При этом следует понимать, что управление крупными промышленными структурами имеет две ключевые особенности, наиболее ярко проявленные в современных реалиях российской экономики:

© Г. М. Алимусаев, Н. В. Лясников, М. В. Шумай, 2024  
Вестник МИРБИС, 2024, № 3 (39), с. 51–60.

2 См., например, North D.C. Institutions, transaction costs and economic growth // *Economic inquiry*. 1987; 25(3):419–428; Кейнс Дж. М. Общая теория занятости процента и денег. Москва : АСТ, 2022. 544 с. ISBN: 978-5-17-148781-2; Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / пер. с нем. В. С. Автономова и др. Москва : Наука, 1982; Кондратьев Н. Д., Опарин Д. И. Большие циклы конъюнктуры : Доклады и их обсуждение в Институте экономики. 1-е изд. Москва, 1928.

3 См., например, Мински Х. Стабилизируя нестабильную экономику. Москва : Издательство Института Гайдара, 2017; Frank Ruff. Corporate foresight: integrating the future business environment into innovation and strategy // *International Journal of Technology Management*. 2006; 34(3-4):120; Dahiem C., Uerz G. Corporate foresight in Europe: from trend based logics to open foresight // *Technology Analysis & Strategic Management*. 2008; 20(3):321–326.

- во-первых, крупные промышленные структуры характеризуются высокой силой инерции в своем развитии;
- во-вторых, крупные промышленные структуры очень часто являются градообразующими предприятиями моногородов.

### Наличие проблемы

И эти две особенности требуют построения специфического подхода к управлению деятельностью таких хозяйствующих субъектов, который будет далее исследован нами несколько подробнее, поскольку это в дальнейшем будет необходимо для разработки концепции корпоративного гражданства в современной теории стратегического управления. И так, уже в середине прошлого века в капиталистических экономиках (российская, вернее советская экономика, была исключением в силу объективных причин), стали накапливаться негативные тенденции, которые буквально через два-три десятилетия проявились в том, что: увеличились дефициты государственных бюджетов; усилилась инфляция; выросли государственные дотации в экономику. Одновременно с этим происходили и общественные изменения, которые также имели весомые негативные последствия: усиление неравенства и рост безработицы; рост социального иждивенчества; значительное увеличение социальных обязательств государства<sup>4</sup>.

Эти негативные эффекты проявились не только в энергетических кризисах, но и в социальных волнениях, а также в банкротствах и стагнации в реальном и финансовом секторе экономики. Российская (советская на тот момент) экономика 80-х годов прошлого века была изолирована от мировых процессов, однако негативные и отложенные внешние эффекты оказали свое влияние, чем ускорили распад СССР и обусловили шоковый переход от административно-командной к рыночной системе хозяйствования.

Этот же момент совпал с сенсационным докладом для Римского клуба<sup>5</sup> об исчерпании природных ресурсов и приближающемся цивилиза-

ционном коллапсе, который ставит под угрозу вопрос физического выживания современного мирового сообщества. Именно в этот период стали появляться научные труды по деловой (предпринимательской) этике<sup>6</sup> (впоследствии эта концепция послужила базой для корпоративной социальной ответственности) и исследования по устойчивому социально-эколого-экономическому развитию, которые были положены, в том числе, в основу международных программ ООН.

Вопросы этичности предпринимательской деятельности и вопросы сохранения нормальной для жизнедеятельности будущих поколений окружающей среды имеют прямую связь, поскольку именно развитие промышленного способа производства товаров, а также освоения природных недр создало с одной стороны условия для стремительного экономического роста, индустриализации и урбанизации, но с другой стороны промышленный способ производства является одной из главнейших причин экологических и социальных бедствий. Поэтому для европейской деловой традиции, развивавшейся в условиях ограниченности природных ресурсов, и для американской деловой традиции, прошедшей от варварского освоения земель к господству частной собственности, неприкосновенности частной жизни и толерантности, трансформация подходов к управлению развитием малых, средних, но в первую очередь крупных промышленных структур закономерным явлением, в том числе предопределившим смену не только научной концепции в управлении, но и смену индустриальной общественно-экономической формации на постиндустриальную.

Россия, которая была исключена из мировых экономических процессов и в значительной мере из мировой научной мысли на всем протяжении периода советской государственности, подошла к началу 90-х годов прошлого века с критически нестабильной и деструктивной экономикой, а шоковые реформы не способствовали формированию системных научных взглядов на построение актуальных для того времени подходов к управлению

4 См., например, Мински Х. Стабилизирова неустойчивую экономику. Москва : Издательство Института Гайдара, 2017; Кудрин А. Л. Новая модель роста российской экономики // Вопросы экономики. 2014; 12(4–37).

5 См., например, Медоуз Д. Х., Медоуз Д. Л., Рандерс Й., Беренс Ш. Пределы роста. Москва : МГУ, 1991; Медоуз Д. Х., Медоуз Д. Л., Рандерс Й., Ягодин Г. А. За пределами роста. Москва : МГУ, 1994.

6 См., например, Lewis P. V. Defining 'business ethics': Like nailing jello to a wall // Journal of Business ethics. 1985; 4(5):377–383; Tsalikis J., Fritzsche D. J. Business ethics: A literature review with a focus on marketing ethics // Journal of Business Ethics. 1989; 8(9):695–743; De George R. T. The status of business ethics: past and future // Journal of Business ethics. 1987; 6(3):201–211.

на макро- и микроуровне. Поскольку в России на этапе перехода к рыночным отношениям полностью отсутствовала научная и публицистическая литература о концепциях и подходах к управлению деятельностью хозяйствующих субъектов, в качестве базисных источников были использованы зарубежные труды, описывающие модели японского, европейского и американского менеджмента, ни одна из которых не соответствовала тем неформальным институтам, которые укрепились в социально-экономических отношениях, унаследованных из советской административно-командной системы хозяйствования<sup>1</sup>.

И если в США, Европейской Союзе и Японии уже в полной мере осознали значимость человеческого и интеллектуального капитала, который необходим для сбалансированного экономического роста предприятий, то России переходного этапа наиболее значим был финансовый и физический капитал (активы, которые можно предельно интенсивно или экстенсивно эксплуатировать), а также теснота связей между неформальными, нелегитимными и формальными, прежде всего властными, силовыми институтами. Поэтому к моменту, когда крупные зарубежные промышленные структуры признали правильность принципов деловой (предпринимательской) этики и социально ответственного управления, основанного на взгляде из будущего в настоящее, российские предприятия только получили формальную институциональную основу организации и ведения экономической деятельности с использованием частного капитала<sup>2</sup>.

Кроме перечисленных выше трудов и исследований, качественно трансформировавших научную парадигму управления, в том числе и крупными промышленными структурами, нельзя обойти вниманием и теорию справедливости, предложенную Дж. Ролзом<sup>3</sup>, и повлиявшую на институциональные взгляды, рассматривающие экономику (как на макро-, так и на микроуровне)

в контексте совокупности транзакций и кооперационных связей между физическими и/или юридическими лицами (актерами). С экономической точки зрения теория социальной справедливости — это, в сущности, концепт, который предлагает способы решения двух ключевых проблем: ограниченной рациональности акторов (физических лиц) и их склонности к оппортунистскому поведению в условиях асимметрии информации. Дж. Ролз полагал, что институализация управления обществом (т. е. регуляция социальных и экономических процессов) должна основываться на намерениях (всех без исключения физических и юридических лиц) признавать права и свободы других, разделять справедливо выгоды и тяготы социальной (а значит, экономической) кооперации<sup>4</sup>. Х. Мински в своих трудах подтвердил ключевой тезис теории Дж. Ролза о важности институтов в социально-экономическом обмене и указал, что развитие экономики (в том числе и отдельных хозяйствующих субъектов) детерминировано состоянием, взаимодействием и спецификой функционирования как собственно экономических, так и социальных (в том числе властных формальных и гражданских неформальных) институтов [Мински 2017].

### Обсуждение

Отсюда следует, что если кризисы неустраняемые из экономики, а сменяемость экономических (и взаимосвязанных с ними социальных, политических, технологических) циклов есть эволюционно стабильная стратегия жизнедеятельности цивилизации, то последствия кризисов могут быть устранены за счет наиболее эффективного взаимодействия институтов (социального и экономически справедливой кооперации), а цикличность экономики может быть предсказана на основе сопоставления данных о накопленной динамике роста и предвидения предстоящих изменений на определенную перспективу [Инновационный форсайт... 2013]. Это утверждение справедливо как для макроэкономического, так и для микроэкономического уровня управления. При этом, чем теснее и продуктивнее взаимодействуют формальные и неформальные институты, тем выше сбалансированность экономического роста, тем ниже финансовая хрупкость национальной экономики и тем выше отдача, которую получают хозяйствующие субъекты от инвести-

1 См., например, Stiglitz J. E. *Quis custodiet ipsos custodes?* Неудачи корпоративного управления при переходе к рынку // Экономическая наука современной России. 2001; 4:108–146; Латфуллин Г.

Основные тенденции и концепции управления на стыке веков // Проблемы теории и практики управления. 1998; 1:76–80

2 См., например, Аузан А. *Экономика всего: как институты определяют нашу жизнь*. Москва: Манн, Фербер, Иванов, 2016.

3 Rawls J. *A Theory of Justice* (2nd Edition). Belknap Press: An Imprint of Harvard University Press, 1999. Pp. 35–37

4 Там же.

ций в свое развитие.<sup>5</sup> На основе изложенных выше теоретических основ, описывающих эво-

5 См., Мински Х. Стабилизирова неустойчивую экономику. Москва : Издательство Института Гайдара, 2017; Wennekers S., Thurik R. Linking entrepreneurship and economic growth // Small business economics. 1999; 13(1):27–56.

люционирование общей (организационной) теории управления (в том числе и стратегического), мы можем структурировать последовательность смены этапов научных представлений и детерминанты трансформации научно-управленческих парадигм. Этот аспект отражен ниже в рамках таблицы.

Таблица. Трансформация научной парадигмы управления хозяйствующими субъектами

Концепция управления	Основное содержание концепции управления
Неформальная концепция управления (от XII до XVIII–XIX века)	Управление деловым предприятием (коммерческой или некоммерческой организацией) на основе наследуемых традиций. Основную роль играет финансовый капитал и неформальные связи между предпринимателями, обеспечивающие относительно устойчивые кооперационные сообщества в условиях относительно свободной и неинтенсивной конкуренции
Детерминанта перехода к следующей концепции управления: промышленный переворот и переход от аграрного к индустриальному типу социально-экономических отношений	
Бюрократическая концепция управления (конец XIX — начало XX века)	Управление на основе разделения руководящей ответственности и частичного делегирования полномочий наемным управляющим. Формализация норм и правил руководства деловыми предприятиями, а также принципов межфирменной кооперации. Наиболее значим финансовый и физический капитал, которые необходимы для сохранения и укрепления рыночных позиций в условиях постоянно возрастающей конкуренции
Детерминанта перехода к следующей концепции управления: накопленные ограничения технократической и бюрократической теории организации, необходимость обеспечения главных прав и свобод личности	
Гуманистическая концепция управления (XX век)	Управление на основе кумулятивной ответственности (посредством участия наемных работников в принятии важнейших деловых решений). Наиболее значимым провозглашается человеческий капитал, финансовый и физический капитал вторичны, межфирменная кооперация и рыночная конкуренция рассматривается с точки зрения этичности
Детерминанта перехода к следующей концепции управления: накопленные глобальные противоречия между предпринимательством и обществом, угроза эколого-социальной катастрофы	
Ценностная концепция управления (конец XX — начало XXI века)	Управление деловым предприятием и построение межфирменной кооперации на основе социальной и экологической ответственности предпринимательства перед обществом с учетом того, что каждый индивид (в том числе и лица, принимающие деловые решения) ограниченно рационален, склонен к оппортунизму, действует в условиях асимметрии информации. Наибольшую значимость имеет баланс человеческого, финансового и физического капитала и способность акторов (работников, управляющих, собственников) его эффективной эксплуатации. Такой баланс необходим для максимизации социальной и экономической ценности бизнес-модели посредством интенсивной эксплуатации когнитивных (интеллектуальных) ресурсов делового предприятия

Источник: таблица авторов по данным настоящего исследования

Перечисленные выше периоды трансформации научной парадигмы управления функционированием и развитием хозяйствующих субъектов, во-первых, достаточно условны с исторической точки зрения. И, во-вторых, применение на практике каждой из упомянутых концепций имело свои особенности в зависимости от форм хозяйствования делового предприятия, количества и структуры собственников капитала, институционально-правовых условий осуществления

экономических видов деятельности. В частности, до XII века корпоративные формы ведения экономической деятельности были невозможны в странах Запада, поскольку не существовало права частной собственности и права обмена материального труда на материальное вознаграждение. В XII веке Римско-католическая церковь признает право частной собственности, а в XVI веке — англиканская церковь. В Западной Европе и Северной Америке возникают корпо-

ративные формы хозяйствования, отменяющие крепостничество, но не сменяющие рабство, в России же до XVII–XVIII века частная собственность институтом православной церкви не признавалась, соответственно, корпоративные формы хозяйствования появились позже, этим объясняется:

- во-первых, значительное отставание и Российской империи, и СССР, и современной Российской Федерации в экономическом развитии от западноевропейских и североамериканских стран;
- во-вторых, значительно более развитое корпоративное и в целом предпринимательское право за рубежом;
- в-третьих, значительно более развитая наука и практика управления крупными хозяйствующими (корпоративными) структурами, и в том числе — крупными промышленными структурами.

После промышленного переворота Англия стала мировым экономическим лидером, а созданные в этот период коммерческие и деловые предприятия уже следует рассматривать как первичные корпоративные формы собственности и хозяйствования, заложившие основы корпоративного управления, предпринимательской этики, и впоследствии — корпоративного гражданства.

В США к началу XIX века насчитывалось порядка 330–340 корпоративных структур, в Англии к первой половине XIX века существовало около 1 000 таких структур, в России же — не более 10 или 20 единиц. Основная причина состоит в том, что в Российской империи очень долго сохранялось крепостное право, отсутствовало свободное предпринимательство, но существовал поместный фаворитизм, не развивалась система права, обязанностей и гражданских свобод. Россия сохраняла патриархально-аграрный статус, в то время как зарубежные страны становились индустриально-капиталистическими. Советский период полностью исключал возможность становления и развития корпоративных форм хозяйствования, но при этом советская экономика, национализировав основы корпоративного ландшафта Российской империи, создала крупные и крупнейшие промышленно-производственные объекты, позволившие осуществить индустриальный прорыв до II Мировой войны и

сразу же после ее окончания. Таким образом корпоративный ландшафт в Западной Европе и Северной Америке формировался на основе поощрения частнопредпринимательской инициативы, создания норм (и в первую очередь правовых) и правил осуществления коммерческой, экономической или предпринимательской деятельности на основе складочного капитала и присвоения имущественных прав юридическим лицам, разрешения и стимулирования обмена свободного труда на материальное вознаграждение [Назаров 2020].

В России корпоративный ландшафт в имперский период только начал формироваться к концу XIX века (прогресс в российском корпоративном праве имел место только к 1901–1905 гг.). советский период развития полностью национализировал достижения в корпоративном развитии, создав, в том числе, моногорода вокруг крупных промышленно-производственных структур, часть из которых была учреждена предпринимателями и владельцами капитала имперского периода. Это впоследствии обусловило появление структурных отраслевых и географических (территориальных) диспропорций в социально-экономическом развитии. В тот период, когда западноевропейские и североамериканские корпорации стали демонстрировать транснациональный тренд развития, осуществляя создание зависимых обществ в различных странах (в том числе и бывших колониальных владениях), российские крупные и крупнейшие предприятия прошли через приватизацию, став де-юре корпоративными объединениями, но уже в меньшей степени конкурентоспособными, поскольку существенно отставали по материально-техническому и кадрово-интеллектуальному обеспечению от зарубежных национальных и транснациональных корпораций. Именно поэтому только с начала 2000-х годов в России стали формироваться фундаментальные основы корпоративного права и корпоративного управления, в определенной мере сформировавшие основы корпоративной социальной ответственности.

Но одновременно с этим с середины 2010-х годов стал прослеживаться тренд на усиление роли государства в экономике путем создания нового института государственных корпораций, в сущности, не являющимися корпоративными объединениями, не являющимися особой формой

некоммерческих организаций. Хотя ряд российских авторов и считает эти корпорации способом осуществления государственного предпринимательства (дать несколько ссылок), в действительности эти корпорации призваны решать важнейшие задачи социально-экономического развития

посредством осуществления управленческих и общественно-полезных функций.

Таким образом, современный корпоративный ландшафт в России образован двумя сегментами: конкурентным и внеконкурентным, см. рисунок.



**Рис.** Структуризация корпоративного ландшафта в российской экономике

*Источник: рисунок авторов по данным настоящего исследования*

### Результаты

В рамках представленного исследования мы будем рассматривать конкурентный сегмент корпоративного ландшафта, в который интегрированы крупные промышленные структуры. Кроме этого выбор в пользу конкурентного сегмента корпо-

ративной сферы обусловлен сохраняющимися и усиливающимися структурными диспропорциями с точки зрения отраслевого баланса. Объемы промышленного производства в России в период с января по апрель 2024 года выросли на 5,2 %, свидетельствуют данные Росстата. В апреле этот

показатель вырос на 3,9 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В сравнении с мартом 2024 года индекс промышленного производства в апреле составил 95,1 % (-4,9 %).

По итогам января-апреля 2024 года продолжает наблюдаться фронтальный рост объемов производства обрабатывающих отраслей (рост на 8,7 % к январю-апрелю 2024 года, на 8,3 % — к апрелю 2023 года). Как отметили в Минпромторге, обрабатывающая промышленность достигла устойчивой траектории развития, превышение динамики которой будет возможно при дальнейшем внедрении интенсивных методов производства.

Кроме того, на лидирующих позициях по темпам роста в апреле 2024 года закрепляются наиболее высокотехнологичные сектора, такие, как производство компьютеров, электронных и оптических изделий и производство автомобильной промышленности (по отношению к предыдущему году — рост на 44,3 % и 36,7 % соответственно). «Подобная динамика может свидетельствовать о том, что наблюдается структурная трансформация баланса отраслей в сторону наиболее технологичных сфер, которые ранее демонстрировали более сглаженные темпы роста», — объяснили в министерстве<sup>1</sup>.

Аспект ответственности предпринимательства и корпораций перед обществом стал рассматриваться с научной и исследовательской точки зрения относительно недавно (примерно с середины XX века, когда в индустриально развитых странах корпоративные структуры стали демонстрировать опережающие темпы экономического роста по сравнению с иными формами хозяйствования (малыми и средними предпринимательскими формами, государственными предприятиями)). Более того, именно опережающие темпы экономического роста позволили крупным и корпоративным (в том числе промышленным) структурам обеспечить активное развитие трансграничной кооперации.

В частности, именно благодаря трансграничной кооперации стали формироваться географически и территориально распределенные це-

почки создания стоимости (например, производство продукции осуществляется в принимающей стране, а маркетинг и логистика осуществляются в стране происхождения корпоративной структуры). Это позволило корпорациям (и вообще хозяйствующим субъектам) стимулировать расходы (например, путем переноса производств в страны с дешевыми трудовыми ресурсами). Но было очевидно, что перенос производственного (или иного бизнес-процесса) в страны или регионы с дешевой рабочей силой, во-первых, дискриминирует положение трудящихся, а, во-вторых, создает корпоративным структурам сверхнормальную прибыль, которая изымается собственниками практически полностью, и при этом инвестиции из сверхприбыли, как правило, осуществляются не в принимающей стране, но в странах, имеющих высокотехнологичный потенциал развития.

Поэтому первоначально с социально-философской точки зрения основной фокус научных исследований был сосредоточен на ключевых моментах модернизации деловой (предпринимательской) этики, кроме этого были предприняты попытки формирования неформальных институтов, регламентирующих не ответственность, но взаимодействие корпоративных (в том числе промышленных) структур с обществом и сотрудником (наемным персоналом). В дальнейшем нормы и правила, определяющие взаимодействие наемного персонала и корпораций, были формализованы в рамках трудового законодательства, которое, как правило, играло роль в этичности ведения хозяйственной деятельности в стране происхождения корпоративной структуры либо в странах с высокотехнологичным потенциалом. В странах, где корпоративные структуры размещали производства (по причине низкой стоимости труда), нормы и правила взаимодействия корпораций с наемным персоналом декларировались, но не всегда соблюдались, что порождало социальные конфликты и не способствовало укреплению позиций института деловой (предпринимательской) этики [Проблемы инновационного развития... 2021; Гусев 2020; Куликова 2022].

### **Заключение и выводы**

В условиях динамично меняющегося мира, где технологические изменения происходят с небывалою скоростью, компании сталкиваются с новыми вызовами, требующими пересмотра подходов к управлению. Особенно это актуально для круп-

<sup>1</sup> Линник М. Промышленное производство в России в январе-апреле выросло на 5,2 %. Текст : электронный // Российская газета : интернет-портал газеты. URL: <https://rg.ru/2024/05/29/promyshlennoe-proizvodstvo-v-rossii-v-ianvare-aprele-vyroslo-na-52.html> (дата обращения 12.07.2024). Дата публикации 29.05.2024.

ных хозяйствующих субъектов в промышленно-производственной сфере, где инновации становятся не просто дополнительным ресурсом, а необходимым условием выживания и успешного функционирования. Трансформация научной парадигмы в этом контексте представляет собой не только изменение управления, но и переосмыслении ролей всех участников процесса, включая работников, потребителей и государственные органы. Происходит переход от традиционного управления к инновационному. Традиционное управление, ориентированное на стабильность, воспроизводимость и эффективность, перестает быть достаточным для современного бизнеса. В условиях экономики, основанной на знаниях, акцент смещается на гибкость, адаптивность и скорость реакции на изменения. Важным аспектом является создание среды, способствующей генерации новых идей и тестированию гипотез [Пинский 2023].

Также происходит трансформация сетевого взаимодействия: изменение роли предприятий во взаимодействии с другими участниками — от поставщиков до научных институтов и конечных потребителей. Внедрение современных информационных технологий, таких как искусственный интеллект и большие данные, для оптимизации производственных процессов.

Необходимо отменить и важнейший аспект влияния процессов цифровизации в социально-экономической системе. Цифровизация производственных процессов является одной из

ключевых составляющих трансформации. Она включает в себя: автоматизацию процессов, использование робототехники для повышения продуктивности и снижения человеческого фактора, что способствует уменьшению числа ошибок, Аналитика данных: Применение аналитических инструментов для обработки больших объемов данных, что позволяет принимать более обоснованные решения и предсказывать спрос.

Трансформация научной парадигмы требует изменения корпоративной культуры, готовности к принятию рисков и поддержки инициатив работников. Это предполагает:

- системное развитие лидерства, направленного на вдохновение и вовлеченность сотрудников;
- создание мультидисциплинарных команд, способных мыслить вне рамок привычного;
- образование и подготовка кадров;

Трансформация научной парадигмы инновационного управления крупными хозяйствующими субъектами в промышленно-производственной сфере представляет собой комплексный и многогранный процесс, требующий изменений как на уровне организации, так и в культуре, образовании и стратегическом планировании. Успешные предприятия, способные адаптироваться к новым условиям и активно внедрять инновации, будут доминировать в своих отраслях и задавать новые стандарты и тренды, формируя будущее промышленности.

### Список источников

1. Гусев 2020 — Гусев Ю. В. Управление инновационной деятельностью: концептуальный подход к экспертноаналитическому отбору инновационных проектов / Ю. В. Гусев, Т. А. Половова, Н. А. Дивуева. DOI: 10.24411/2071-6435-2020-10054. EDN: DDDPLI // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2020: 6:71–87. ISSN: 2071-6435.
2. Инновационный форсайт... 2013 — Инновационный форсайт как инструмент конкурентоспособного развития предпринимательских структур / М. Н., Дудин, Н. В. Лясников, П. А. Егорушкин, Ф. М. Сафин. Москва : Наука, 2013. 216 с. ISBN 978-5-9902334-5-4. EDN: TSHXKH.
3. Кейнс 2022 — Кейнс Дж. М. Общая теория занятости процента и денег. Москва : АСТ, 2022. 544 с. ISBN: 978-5-17-148781-2.
4. Куликова 2022 — Куликова Д. С. Цифровизация бизнес-моделей: глобальные тренды и перспективы развития. EDN: OLGFEZ // Инновации и инвестиции. 2022; 4:54–58. ISSN: 2307-180X.
5. Мински 2017 — Мински Х. Стабилизируя нестабильную экономику. Москва : Издательство Института Гайдара ; Дело, 2017. 624 с. ISBN: 978-5-93255-470-8.
6. Назаров 2020 — Назаров А. Г. Стратегическое планирование и управление развитием промышленных предприятий с использованием финансово-инвестиционных инструментов : диссертация ... доктора экономических наук : 08.00.05. Москва : ИПР РАН, 2020. 332 с.
7. Пинский 2023 — Пинский А. И. Методический подход к оценке результативности инновационной деятельности предприятий. DOI: 10.34670/AR.2023.34.61.089. EDN: RDOXXC // Экономика: вчера, сегодня, завтра = Economics: Yesterday, Today and Tomorrow. 2023; 13(6-1):720–727. ISSN: 2222-9167.

8. Проблемы инновационного развития... 2020 — Проблемы инновационного развития российской экономики в преддверии нового технологического уклада / О. Н. Бунчиков, В. М. Джуха, В. И. Гайдук [и др.]. EDN: GHZKUG // Вестник Донского государственного аграрного университета. 2021; 1-2:112–120. ISSN: 2311-1968.

### References

1. Gusev Yu. V. Upravleniye innovatsionnoy deyatel'nost'yu: kontseptual'nyy podkhod k ekspertnoanaliticheskomu otboru innovatsionnykh proyektov [Innovation management: a conceptual approach to the expert-analytical selection of innovative projects]. By Yu. V. Gusev, T. A. Polovova, N. A. Divueva. DOI: 10.24411/2071-6435-2020-10054. EDN: DDDPLI. *ETAP: ekonomicheskaya teoriya, analiz, praktika*. 2020; 6: 71–87. ISSN: 2071-6435 (in Russ.).
2. *Innovatsionnyy foresayt kak instrument konkurentosposobnogo razvitiya predprinimatel'skikh struktur* [Innovative foresight as a tool for competitive development of entrepreneurial structures]. By M. N., Dudin, N. V. Lyasnikov, P. A. Egorushkin, F. M. Safin. Moscow : Nauka Publ., 2013. 216 p. ISBN 978-5-9902334-5-4. EDN: TSHXKH (in Russ.).
3. Keynes J. M. *Obshchaya teoriya zanyatosti protsenta i deneg* [General Theory of Employment Interest and Money]. Moscow : AST Publ., 2022. 544 p. ISBN: 978-5-17-148781-2 (in Russ.).
4. Kulikova D. S. Tsifrovizatsiya biznes-modeley: global'nyye trendy i perspektivy razvitiya [Digitalization of Business Models: Global Trends and Development Prospects]. EDN: OLGFE. *Innovatsii i investitsii*. 2022; 4:54–58. ISSN: 2307-180X (in Russ.).
5. Minsky H. *Stabiliziruya nestabil'nuyu ekonomiku* [Stabilizing an Unstable Economy]. Moscow : Gaidar Institute Publishing House; Delo Publ., 2017. 624 p. ISBN: 978-5-93255-470-8 (in Russ.).
6. Nazarov A. G. *Strategicheskoye planirovaniye i upravleniye razvitiyem promyshlennykh predpriyatiy s ispol'zovaniyem finansovo-investitsionnykh instrumentov* [Strategic planning and management of industrial enterprises development using financial and investment instruments] : dissertation ... Doctor of Economics: 08.00.05. Moscow : IPR RAS Publ., 2020. 332 p. (in Russ.).
7. Pinsky A. I. Metodicheskiy podkhod k otsenke rezul'tativnosti innovatsionnoy deyatel'nosti predpriyatiy [Methodological Approach to Assessing the Performance of Enterprises' Innovative Activities]. DOI: 10.34670/AR.2023.34.61.089. EDN: RDOXXC. *Economics: Yesterday, Today and Tomorrow*. 2023; 13(6-1):720–727. ISSN: 2222-9167 (in Russ.).
8. Problemy innovatsionnogo razvitiya rossiyskoy ekonomiki v preddverii novogo tekhnologicheskogo uklada [Problems of innovative development of the Russian economy on the eve of a new technological order]. By O. N. Bunchikov, V. M. Dzhukha, V. I. Gaiduk [et al.]. EDN: GHZKUG. *Vestnik Donskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta*. 2021; 1-2: 112–120. ISSN: 2311-1968 (in Russ.).

#### Информация об авторах:

**Алимусаев Гаджи Магомедович** — доктор экономических наук, главный научный сотрудник, ОАО «Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка», ул. Черняховского, 16, Москва, 125319, Россия. AutorID: 258368; **Лясников Николай Васильевич** — доктор экономических наук, профессор, SPIN-код: 8866-5490, ResearchID: E-9822-2017, Author ID (SCOPUS): 56328199200, професор кафедры Управление качеством Института отраслевого менеджмента, федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» (РАНХиГС), проспект Вернадского, 82/1, Москва, 119571, Россия; **Шумай Максим Витальевич** — аспирант, федеральное государственное унитарное предприятие «Всероссийский научно-исследовательский институт «Центр», ул. Садовая-Кудринская, 11/1, Москва, 123242, Россия.

#### Information about the authors:

**Alimusaev Gadzhi M.** — Doctor of Economics, Chief Researcher, Institute for the Study of Commodity Movement and Wholesale Market Conditions, JSC (JSC ITKOR), 16 Chernyakhovskogo St., Moscow, 125319, Russia. AutorID: 258368; **Lyasnikov Nikolay V.** — Doctor of Economics, Professor, SPIN-code: 8866-5490, ResearchID: E-9822-2017, Author ID (SCOPUS): 56328199200, Professor of the Quality Management Department, Institute of Industry Management, Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration" (RANEPA), 82/1 Vernadsky Prospekt, Moscow, 119571, Russia; **Shumai Maksim V.** — postgraduate student, Federal State Unitary Enterprise "All-Russian Research Institute "Center" (VNIИ "Center"), 11/1 Sadovaya-Kudrinskaya St., Moscow, 123242, Russia.

Статья поступила в редакцию 25.08.2024; одобрена после рецензирования 27.09.2024; принята к публикации 27.09.2024.  
The article was submitted 08/25/2024; approved after reviewing 09/27/2024; accepted for publication 09/27/2024.