

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»

АЛЕКСАНДРОВ АНДРЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ

**СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В
КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ**

Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным
хозяйством (экономика предпринимательства)

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание ученой степени
доктора экономических наук

Научный консультант –
доктор экономических наук, доцент
Ходос Дмитрий Васильевич

Санкт-Петербург
2022

Оглавление

Введение	4
1. Теоретико-методологические подходы к характеристике кризисных ситуаций в условиях инновационной экономики	14
1.1. Кризис в контексте теоретических воззрений отечественных и зарубежных ученых: классические и современные подходы.....	14
1.2. Организационно-экономические особенности кризисных ситуаций в инновационной экономике.....	29
1.3. Принципы стратегического управления предпринимательскими структурами в современных кризисных условиях.	43
2. Организационно-управленческая характеристика и оценка интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур	61
2.1. Устойчивость предпринимательских структур как категория социально-экономических исследований.	61
2.2. Сущностные характеристики и функциональные аспекты оценки интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур.....	79
2.3. Методические подходы к минимизации риска снижения интегрированной экономической устойчивости в условиях современных кризисных явлений.	91
3. Влияние факторов внешней среды на формирование и развитие системы стратегического управления интегрированной экономической устойчивостью предпринимательских структур в кризисных условиях	123
3.1. Государственное регулирование и стимулирование роста интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур в современных кризисных условиях.....	123
3.2. Социально-экономическое положение региона и его влияние на стратегическое управление интегрированной экономической устойчивостью предпринимательских структур.....	138
3.3. Моделирование стратегического управления интегрированной экономической устойчивостью в контексте отраслевых особенностей предпринимательских структур.....	162
4. Влияние факторов внутренней среды на формирование и развитие системы стратегического управления интегрированной экономической устойчивостью предпринимательских структур в кризисных условиях.	178

4.1. Оценка перспективных стратегий обеспечения роста интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур в кризисных условиях.	178
4.2. Алгоритм формирования и развития профессиональных компетенций экономического поведения субъекта предпринимательской деятельности в процессе обеспечения интегрированной экономической устойчивости	204
4.3. Роль нематериальных активов в процессе обеспечения интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур в современных кризисных условиях.	217
5. Практические рекомендации по повышению эффективности стратегического управления интегрированной экономической устойчивостью предпринимательских структур в кризисных условиях.	233
5.1. Методические рекомендации по обеспечению интегрированной экономической устойчивости кластерных структур в современных кризисных условиях.	233
5.2. Разработка мероприятий по повышению интегрированной экономической устойчивости проектной деятельности на основе государственно-частного партнерства в современных кризисных условиях	253
Заключение.....	270
Библиографический список	280
Приложения	316

Введение

Актуальность темы диссертационного исследования. Влияние кризисных ситуаций на развитие предпринимательских структур требует от последних необходимости формирования и развития системы антикризисного управления, которая была бы направлена на максимальное противодействие последствиям воздействия кризисной ситуации на деловую активность и возможности для обеспечения определенного роста уже в посткризисный этап, в случае циклического характера экономического кризиса. Одним из элементов данной системы следует признать управленческий блок, который бы регулировал вопросы обеспечения, поддержания и роста уровня экономической устойчивости предпринимательской структуры.

В условиях инновационной экономики снижение кризисных явлений возможно только посредством тесного взаимодействия между всеми участниками рынка на основе использования цифровых технологий и повышения уровня персональной социальной ответственности за принятие тех или иных управленческих решений. В противном случае, можно наблюдать лишь дальнейшее ухудшение экономического кризиса, способного перейти за рамки исключительно снижения уровня деловой активности и роста показателей макроэкономической нестабильности и приобрести черты социально-экономической катастрофы, которая приводит к разрушению общественных основ и потере технологического суверенитета.

Таким образом, весьма своевременной и актуальной является комплексное исследование и последующее системное развитие теории и методологии стратегического управления экономической устойчивостью предпринимательских структур в контексте разработки корпоративных стратегий, ориентированных не только на стабильную конъюнктуру рынка и устойчивый вектор воздействия со стороны внешней среды, прежде всего государства, но и предполагающих возможное ухудшение обстановки в связи

с наступлением определенных кризисных явлений различной формы и уровня цикличности.

Степень научной разработанности проблемы. Теоретические аспекты организации предпринимательской деятельности и стратегического управления, концептуальные подходы к повышению эффективности и результативности субъектов предпринимательской деятельности в условиях рыночной экономики, современные тенденции экономики предпринимательства рассмотрены в научных трудах и исследованиях таких авторов как И. Ансофф, З. Бауман, Р. Грант, Г. Гроссман, Дж. Гэлбрейт, П. Друкер, Дж. Каплан, Дж. Кейнс, А. Кинг, Р. Коуз, А. Маршалл, Ф. Найт, Д. Нортон, М. Портер, А. Томпсон, Дж. Ходжсон, Й. Шумпетер и др.

Вопросы обеспечения экономической устойчивости предпринимательских структур, поиск новых траекторий и возможностей для роста уровня экономической устойчивости, методические подходы к реализации государственной политики и регулирования предпринимательских структур с точки зрения влияния на уровень их экономической устойчивости отражены в работах таких отечественных исследователей, как Абаев И.Л., Глазьев С.Ю., Глухов В.В., Горбашко Е.А., Ивантер В.В., Катькало В.С., Клейнер Г.Б., Колесников А.М., Львов Д.С., Петров А.Н., Райзберг Б.А., Растова Ю.И., Табурчак А.П., Ходос Д.В., Ялунер Е.В. и др.

Среди отечественных ученых, исследующих вопросы антикризисного управления предпринимательскими структурами и практические аспекты обеспечения экономической устойчивости субъектов предпринимательской деятельности в современных условиях следует выделить: Аронова А. М., Балабанова И.Т. Блехцина И.Я., Будагова А.С., Васильева С.А. Логинову Н.А., Максимцева И.А. Мрочковского Н.С., Плотникова В.А., Родионова Д.Г., Сигова В.И., Сильвестрова С.Н., Уварова С.А. и др.

Несмотря на достаточно высокий уровень теоретической и методологической проработки актуальной проблематики и вопросов,

связанных с определением функциональных границ и организационно-экономических особенностей экономической устойчивости предпринимательских структур в научной литературе, существует ряд определённых функционально-структурных областей, которые не полностью раскрыты в современных подходах в рамках идентификации исследуемой научной категории.

Многие исследователи изначально ориентированы на оценку экономической устойчивости в условиях стабильно функционирующей экономики. В связи с этим, необходимо усилить методологические аспекты, связанные с оценкой экономической устойчивости именно в условиях кризисных явлений как классического варианта развития событий (дисбаланс спроса и предложения\ неэффективная государственная денежно-кредитная, финансовая и валютная политика), так и современных кризисных явлений (преобладание кризисных ситуаций неэкономического характера, способных резко, в краткосрочной перспективе, значительно ухудшить рыночную конъюнктуру).

В существующих научных подходах к определению и оценке экономической устойчивости предпринимательских структур практически отсутствует разграничения между основной операционной деятельностью и осуществлением проектной деятельности (например, в контексте реализации и финансирования конкретных проектов в различных секторах экономики, в том числе на основе использования механизма государственно-частного партнерства).

Указанные обстоятельства свидетельствуют об актуальности темы диссертационного исследования.

Цель диссертационного исследования заключается в разработке теоретических положений, методологических подходов и методических рекомендаций по формированию и развитию концептуальных основ стратегического управления экономической устойчивостью предпринимательских структур в новых кризисных условиях с учетом

влияния цифровизации, перехода к принципам инновационной экономики и необходимости обеспечения технологического суверенитета Российской Федерации.

Для достижения цели исследования были поставлены, и **решены следующие задачи:**

-исследовать влияние современных кризисных явлений на комплексное развитие предпринимательских структур и определить основные организационно-экономические особенности кризисных ситуаций в инновационной экономике в контексте их влияние на экономику предпринимательства;

-определить и охарактеризовать основные принципы стратегического управления предпринимательскими структурами в современных кризисных условиях,

-раскрыть основные научно-методические подходы к определению сущности, видов и внутренней структуры экономической устойчивости предпринимательских структур с точки зрения современных теорий экономики предпринимательства;

-разработать методические подходы к минимизации риска снижения интегрированной экономической устойчивости в условиях современных кризисных явлений;

-провести анализ влияния социально-экономического положения региона на уровень экономической устойчивости предпринимательских структур и предложить методические подходы к проведению количественной оценки данного воздействия в условиях субъектов РФ;

-выявить организационно-экономические особенности и последовательность формирования и совершенствования антикризисных стратегий управления экономической устойчивостью предпринимательских структур,

-сформировать и содержательно интерпретировать профессиональные компетенции экономического поведения субъектов предпринимательской деятельности,

-разработать предложения по методическому обеспечению процесса кластеризации предпринимательских структур в контексте сохранения и потенциального роста уровня экономической устойчивости его участников в условиях современных кризисных явлений,

-предложить практические рекомендации по обеспечению экономической устойчивости проектов государственно-частного партнерства в современных кризисных ситуациях.

Объектом исследования являются российские предпринимательские структуры в условиях кризисных явлений.

Предметом исследования являются организационно-экономические отношения, возникающие в процессе стратегического управления экономической устойчивостью предпринимательских структур в условиях изменяющейся рыночной конъюнктуры, развития кризисных явлений и повышения уровня неопределенности в экономике предпринимательства.

Теоретической основой диссертационного исследования являются концептуальные подходы, теоретические положения и методики, представленные в ключевых трудах отечественных и зарубежных авторов по проблематике повышения эффективности экономики предпринимательства, теории системного подхода, теории антикризисного управления рыночными структурами, теории обеспечения конкурентоспособности, теории экономической устойчивости, теории сбалансированного развития, теории инновационной экономики, теории отраслевых рынков, а также положений экономической теории, теории государственного регулирования, теории общего и стратегического менеджмента.

Методологическую основу исследования составили положения системного подхода и анализа, синергетического подхода к оценке сущности устойчивости как отдельной научной категории, процессного подхода в

контексте разработки методологических положений обеспечения интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур. Использовались такие методы теоретического и научно - практического исследования как абстрактно-логический, сравнительно-аналитический, метод группировки и обобщения, научной интерпретации, функционального и экономического анализа, а также методические инструменты обработки и анализа официальной статистической информации.

Информационная база основана на использовании нормативно-правовых положений и законодательных актов, государственных стандартов Российской Федерации, официальных статистических данных и информации ведущих отечественных и зарубежных предпринимательских структур, современных аналитических обзоров по тематике влияния кризисных явлений на экономику предпринимательства и экономическую устойчивость предпринимательских структур, периодических журналов по проблемам российского предпринимательства, собственных исследований автора по изучаемой тематике.

Обоснованность результатов исследования. Обоснованность результатов диссертационного исследования подтверждается использованием современных и классических трудов, прикладных разработок отечественных и зарубежных авторов по тематике стратегического управления бизнесом и экономики предпринимательства; применением общенаучных подходов к анализу и оценке современных тенденций развития предпринимательских структур, эффективной интерпретацией экономических законов и закономерностей формирования и последующего развития кризисных ситуаций применительно к проблемам российской экономики.

Достоверность результатов диссертационного исследования обеспечивается применением нормативно-правовой документации федерального и регионального уровня, определяющей организационно-методические подходы к регулированию уровня экономической устойчивости предпринимательских структур, апробацией основных положений и выводов

диссертационного исследования в ходе выступлений на различных международных и всероссийских научно-практических конференциях, публикацией результатов исследования в ведущих научных журналах и изданиях, рекомендованных ВАК РФ.

Соответствие диссертации Паспорту научной специальности.

Область исследования и результаты соответствуют Паспорту специальности научных работников 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика предпринимательства), следующим его пунктам: п. 8.3. Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства, п. 8.13. Стратегическое планирование и прогнозирование предпринимательской деятельности, п. 8.22. Обеспечение устойчивости развития предпринимательских структур в условиях экономического кризиса.

Научная новизна диссертационного исследования заключается в разработке теоретических положений, методологических подходов и методических рекомендаций по формированию и развитию концептуальных основ стратегического управления экономической устойчивостью предпринимательских структур в кризисных условиях.

Наиболее существенные результаты исследования, обладающие научной новизной и полученные лично соискателем, состоят в следующем:

1. Выявлены и раскрыты ключевые организационно-экономические особенности кризисных ситуаций в инновационной экономике (возможность формирования индивидуальных антикризисных траекторий развития предпринимательских структур, глобальный характер возникновения и развития кризисных ситуаций, высокая скорость распространения кризисной ситуации, необходимость повышения инновационной активности как фактора резистентности в условиях кризисных ситуаций и т.д.) в контексте их влияния на функционирование и развитие предпринимательских структур.

2. Обозначены и обоснованы принципы стратегического управления предпринимательскими структурами в современных кризисных условиях, в

том числе: принцип системности учета влияния кризисных явлений на функционирование и развитие предпринимательских структур, принцип необходимости активного развития человеческого и интеллектуального капитала предпринимательской структуры, принцип ориентации на формирование и развитие партнерских отношений на различных уровнях управления и ряд других.

3. Охарактеризованы основные подходы к определению устойчивости в контексте различных научных школ и представлена расширенная классификация видов экономической устойчивости, что позволило сформировать собственное определение научной категории «интегрированная экономическая устойчивость предпринимательских структур» и предложить методические подходы к ее оценке в условиях влияния кризисных явлений.

4. Обоснованы методические подходы к минимизации риска снижения интегрированной экономической устойчивости в условиях современных кризисных явлений на основе модернизации модели Блэка-Шоулза, которая может быть использована для оценки экономического эффекта от реализации любых типов инвестиционных проектов предпринимательских структур.

5. Сформирована методика для определения комплексного показателя оценки влияния социально-экономического положения региона (территории) на уровень формирования и развития интегрированной экономической устойчивости с учетом развития кризисных явлений на основе использования ряда укрупнённых групп индикаторов.

6. Сформулированы и раскрыты перспективные стратегии обеспечения и роста интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур в кризисных условиях и определено их влияние на процесс адаптации субъекта предпринимательской деятельности к новым условиям хозяйствования, обоснованы возможности их использования в зависимости от особенностей кризисных явлений и самой предпринимательской структуры.

7. Структурирован и обоснован алгоритм формирования и развития профессиональных компетенций экономического поведения субъекта предпринимательской деятельности в процессе обеспечения интегрированной экономической устойчивости, эффективная реализация которого возможна только исключительно на основе использования рационального подхода к управлению ключевыми ресурсами предпринимательской структуры.

8. Предложены методические рекомендации по обеспечению интегрированной экономической устойчивости кластерных структур в современных кризисных ситуациях, направленные на развитие системы российского предпринимательства в условиях ухудшения экономической конъюнктуры и появления новых угроз и рисков для ведения предпринимательской деятельности на национальных и международных рынках.

9. Разработаны практические мероприятия по повышению интегрированной экономической устойчивости проектной деятельности на основе государственно-частного партнерства в современных кризисных условиях.

Теоретическая значимость диссертационной работы.

Представленные в диссертации основные выводы и положения, составляющие ее научную новизну, могут быть использованы для оценки уровня влияния факторов внешней и внутренней среды на формирование и развитие системы стратегического управления экономической устойчивостью предпринимательских структур в кризисных условиях, а также для развития антикризисного управления предпринимательскими структурами. Ряд положений вносят существенный вклад в определение внутренней структуры и содержание принципов управления экономической устойчивостью, а также в теорию партнерских взаимодействий в условиях кризиса.

Практическая значимость диссертационной работы определяется возможностью использования полученных практических результатов при разработке нормативно-правовой документации, федеральных и

региональных программ государственной поддержки и стимулирования предпринимательских структур в условиях кризиса, при формировании и апробации корпоративных антикризисных стратегий обеспечения экономической устойчивости, при обосновании эффективности партнёрского взаимодействия в условиях нестабильной экономической конъюнктуры.

Апробация результатов диссертационной работы. Результаты диссертационного исследования представлялись на ряде международных, межрегиональных, региональных научных и научно-практических конференций, научных форумах, семинарах, круглых столах, где получили одобрение научной общественности.

Материалы диссертационного исследования активно используются в учебном процессе в рамках реализации образовательных программ бакалавриата, специалитета, магистратуры по направлениям – «Экономика», «Менеджмент», «Бизнес-информатика» в условиях Санкт-Петербургского государственного технологического института (технический университет).

Публикации результатов исследования. Основные положения и выводы диссертации изложены в 37 научных работах, в том числе в 18 статьях в научных изданиях, определенных перечнем ВАК. Общий объем публикаций автора по теме диссертации составил 40,4 п.л. (вклад автора 27,5 п. л.).

Структура и содержание диссертации определены целью и задачами исследования. Диссертация состоит из введения, пяти глав, заключения, библиографического списка, приложений.

1. Теоретико-методологические подходы к характеристике кризисных ситуаций в условиях инновационной экономики.

1.1. Кризис в контексте теоретических воззрений отечественных и зарубежных ученых: классические и современные подходы.

Современная экономическая система, переживающая системный переход к новым принципам и формам хозяйствования в условиях инновационных преобразований и цифровой трансформации, продолжает сталкиваться с различными аспектами макроэкономической нестабильности такими как безработица и инфляция, испытывает влияние спекулятивных колебаний на международном валютном и финансовом рынках, переживает периодический рост дисбаланса в международном торговом балансе. Каждое из данных явлений, хотя и имеет различную природу и уровень влияния на стабильность экономической системы, может быть охарактеризовано как часть экономического кризиса.

Вместе с тем, говоря о социально-экономических особенностях кризисных явлений в экономической сфере необходимо отметить, что сама дефиниция «кризис» имеет многофункциональный характер и не является исключительно прерогативой для исследования в рамках экономической теории в связи с особой значимостью данной категории для человеческого общества в целом. На основе анализа различных научных направлений и школ, рассматривающих вопросы, связанные с кризисом, с точки зрения характеристики его как системного явления, можно выделить целый ряд альтернативных вариантов (таблица 1.1).

При этом, с точки зрения цели и логики проведения научного исследования, наиболее важным в данном случае является определение взаимосвязи исследуемого вида кризиса с экономическим кризисом, а также оценка влияния экономического кризиса на исследуемый вид кризиса.

Таблица 1.1

Взаимосвязь и взаимовлияние экономического кризиса как важной многофункциональной категории с другими видами кризисов (составлено автором)

Наименование вида кризиса	Характеристика кризисной ситуации	Основной объект кризисной ситуации	Взаимосвязь исследуемого вида кризиса с экономическим кризисом	Влияние экономического кризиса на исследуемый вид кризиса
Физиологический кризис	Обусловлен снижением иммунной системы и возможностей организма в связи с целым рядом факторов внешней среды, которые снижают жизнеспособность органов	Любой живой организм с анатомической точки зрения, человек – с точки зрения системы общественного здравоохранения	Увеличение нагрузки на систему общественного здравоохранения, снижение работоспособности и, как, следствие производительности труда, ухудшение конъюнктуры на рынке труда в связи с дисбалансом между спросом и предложением	Ухудшение уровня социально-экономического развития приводит к снижению качества и уровня жизни, что снижает возможности свободного доступа к получению медицинских и лечебно-оздоровительных услуг для большинства населения в связи с ростом уровня бедности
Психологический кризис	Вызван определенными травмами различного характера и стрессовыми ситуациями, которые значительно снижают когнитивные, психосоматические,	Человек – с точки зрения системы общественного здравоохранения и общей клинической психологии,	Снижение работоспособности и, как, следствие производительности труда, иррациональные поступки и	Ухудшение уровня социально-экономического развития приводит к повышению уровня психических заболеваний среди населения, увеличивает количество стрессовых ситуаций,

	социальные и т.д. функции организма	Общество – с точки зрения философских и теологических наук	необоснованные управленческие решения	приводит к росту криминогенной ситуации и количеству совершенных преступлений
Экологический кризис	Ухудшение экологической ситуации в связи с влиянием внешних факторов естественного и техногенного происхождения различного характера и форм проявления	Человеческое общество – в контексте решения глобальных экологических проблем долгосрочного характера, страна, регион, местность – в контексте решения проблем ухудшения экологической ситуации	Значительное влияние на все социально-экономических процессы и отношения в рамках определенной территориальной локации – от возможного снижения уровня полученной прибыли до полного закрытия рынка или отрасли в течение определенного периода времени	Несоблюдение норм и требований экологической политики, низкий уровень ответственности предпринимательского сектора и домашних хозяйств приводит к перманентному ухудшению экологической ситуации
Военно-политический	Ухудшение общественно-политической обстановки, угроза военных действий, террористических атак и гражданской нестабильности	Человеческое общество – в контексте международных военно-политических угроз и противостояния между отдельными странами и блоками, страна\регион- в контексте национальных и	Разрушение инфраструктурных объектов и разрыв производственно-хозяйственных связей и кооперационного взаимодействия, потенциальное снижение количества рабочей силы, ухудшение общего	Борьба за новые рынки сбыта и повышение конкурентных преимуществ отечественного бизнеса, решение внутренних проблем за счет военной экспансии и эскалации конфликтных ситуаций приводит к дестабилизации общественно-политической ситуации

		локальных военных угроз и нестабильности	уровня социально-экономического развития	
Эпидемиологический	Ухудшение санитарно-эпидемиологических условий, развитие эпидемий (на национальном уровне) и пандемии (на мировом уровне), появление и распространение новых заболеваний инфекционной природы и т.д.	Человеческое общество – в контексте возникновения пандемии, страна\регион- в контексте развития эпидемии	Увеличение нагрузки на систему общественного здравоохранения, снижение темпов экономического роста, дисбаланс структуры спроса и предложения, в том числе на рынке труда	Неконтролируемое развитие новых технологий и проведение потенциально опасных научных исследований, рост вооружения, повышение темпов потребления и снижение расходов на систему общественного здравоохранения приводят к повышению риска угроз возникновения данного кризиса

На основании данных представленной таблицы 1.1, становится очевидным, что поиск и последующий выбор оптимальных решений по изменению кризисной ситуации экономического характера невозможно осуществлять без определения четких взаимосвязей данного вида кризиса с другими рисковыми ситуациями на различных уровнях социально-экономической системы и человеческого общества в целом. Особенно очевидной данная гипотеза становится в последнее время, когда можно наблюдать высокий уровень зависимости состояния экономической конъюнктуры от степени распространения и уровня воздействия на национальные системы здравоохранения новой мировой угрозы - коронавирусной инфекции.

С другой стороны, экономический кризис представляет собой сложно структурированную и многофакторную систему, которая предполагает не только наличие разнообразных и не всегда очевидных для исследователя взаимосвязей с внешней средой, но и многокомпонентную внутреннюю структуру, что находит свое подтверждение в исторической хронологии развития кризисных ситуаций в мировой практике (рисунок 1.1.). На упомянутом выше рисунке представлены и кратко охарактеризованы наиболее известные кризисы в истории человеческого общества, по преимуществу, имеющих экономическую природу в своей основе. Выбор соответствующих кризисных ситуаций был обусловлен следующими обстоятельствами:

-представленные кризисные ситуации носят межрегиональный или международный характер. В связи с этим, например, на данном рисунке не отображены экономические кризисы Древнего времени и Античности не по причине их отсутствия, а в связи с локальным характером их возникновения и распространения. Вместе с тем, по мнению автора, необходимо подчеркнуть, что вся история человеческого общества с древнейших времен тесно взаимосвязана с кризисными явлениями экономического порядка и отличается лишь по ряду критериев, обусловленных уровнем научно-технологического и социального развития,

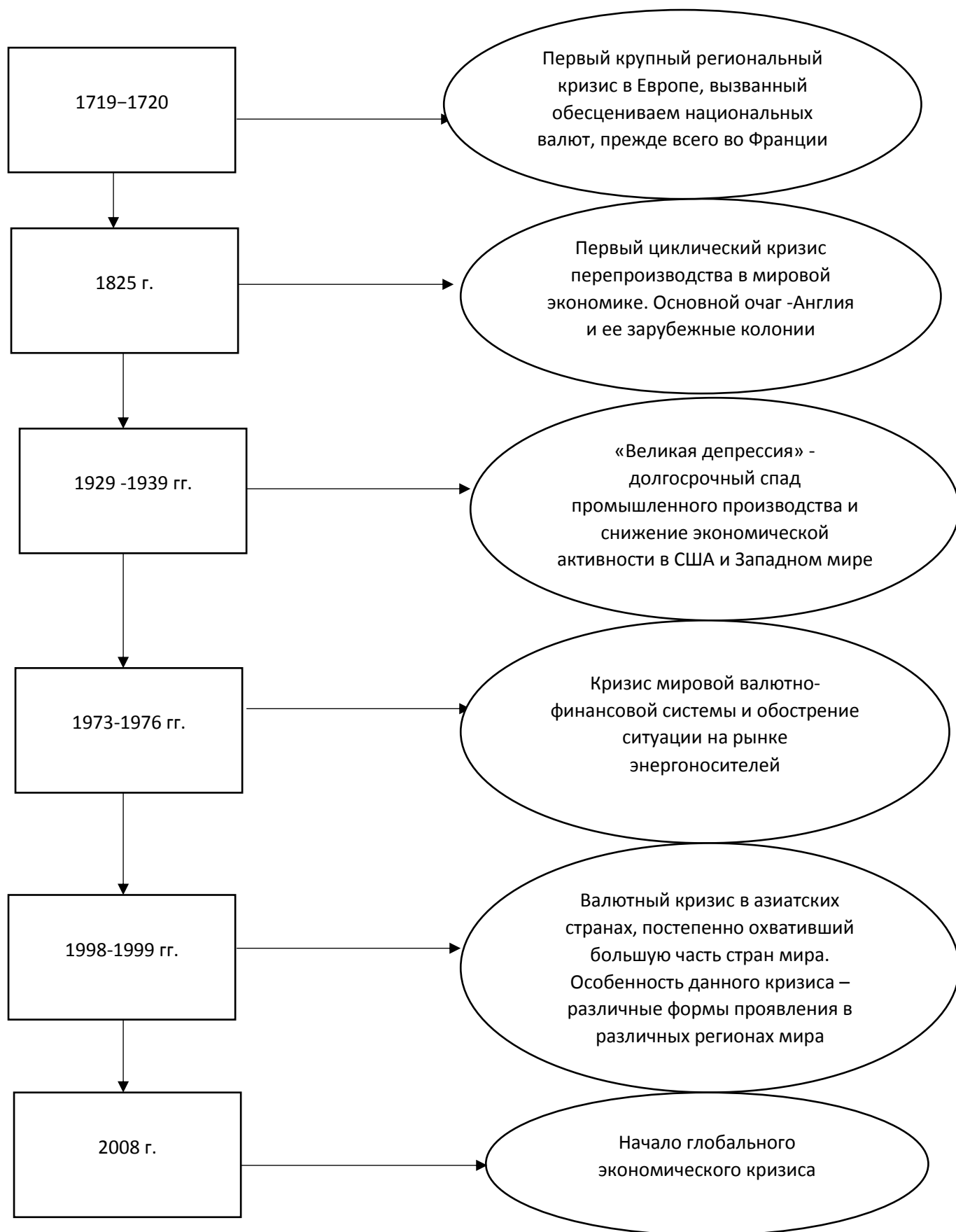


Рисунок 1.1 – Ретроспектива наиболее значимых экономических кризисов в истории человечества (составлено автором)

-в качестве ключевых критериев, с помощью которых можно характеризовать любой экономический кризис можно обозначить нижеследующее:

а) уровень распространения кризиса (в рамках национальной экономики, в рамках межрегионального экономического взаимодействия, в рамках мировой экономики и влияния процессов глобализации). При этом становится очевидным тенденция перехода от кризисов внутри отдельных государств к кризисам общемирового значения. В связи с этим на первый план становится вопрос обеспечения устойчивости национальной экономической системы от угроз, распространяющихся в мировой экономике.

б) масштаб кризисных явлений (в рамках отдельного рынка или отрасли, в рамках нескольких смежных отраслей и рынков, в рамках всей экономической системы). Как видно из подобранных примеров, современный экономический кризис, в конечном итоге, парализует всю экономическую систему, хотя, на начальных стадиях своего возникновения и последующего развития, кризис может быть локализован в пределах отдельных рынков или территориально-отраслевых комплексов.

с) временной период кризиса (стандартный подход, в представлении зарубежных научных источников, предполагает разделение на краткосрочный (до года), среднесрочный (от года до пяти лет) и долгосрочный (от пяти и более лет). В настоящее время в качестве одной из тенденций кризисных ситуаций следует признать их долгосрочный характер, что обусловлено целым рядом причин различного характера, среди которых, по мнению автора, отдельно следует отметить низкую инновационную активность предпринимательского сектора и отсутствие системы обеспечения финансовой устойчивости в условиях изменения внешней среды.

д) причины возникновения кризиса

е) последствия кризисных явлений и т.д.

Не вызывает научного сомнения тот факт, что в связи со значительным влиянием экономического кризиса на состояние любой социально-экономической системы независимо от исторического периода, данная категория являлась важным объектом для проведения научных исследований со стороны ученых-экономистов и других мыслителей. Однако, фактически до XIX века в экономической теории не проводилось полноценных исследований, которые бы рассматривали кризис как отдельный объект научных изысканий с формированием собственной методологии и инструментария оценки не только его фактических последствий для общества и экономики, но и причин возникновения, диагностических процедур и мер по профилактике кризисных ситуаций в будущем.

Большинство ученых - экономистов, от мыслителей Античности таких как Аристотель и Гиппократ до представителей классической экономики (А. Смит, Д. Рикардо и т.д.), упоминали в своих исследованиях не сам кризис как целостный объект, а скорее ряд его важных проявлений и характерных черт. Среди таковых можно отметить:

- диспропорции в потреблении экономических благ и ресурсной базы исходя из факторов внешней среды, прежде всего природного характера;

- временные ухудшения рыночной конъюнктуры, вызванные падением спроса в связи с обнищанием городского населения или снижением предложения в связи с повышением уровня налогового бремени на торговцев и ремесленников,

- проблема перепроизводства, также обусловленная дисбалансом спроса и предложения и сопряженная с низкой степенью эластичности предложения по такому параметру как цена,

- перелом в хозяйственных связях по ряду причин, несопряженных напрямую с экономической ситуацией, и негативно влияющий на обеспечение торговых отношений и т.д.

Одним из первых, по мнению ряда отечественных и зарубежных авторов, ученых -экономистов, которые предложили рассматривать экономический кризис как отдельную научную категорию со своим собственным теоретическим и научно-методологическим аппаратом, следует признать швейцарского мыслителя и историка по образованию Жана Шарля Леонара де Сисмонди. В своем научном труде «Nouveaux principes d'économie politique ou de la richesse dans ses rapports avec la population»¹, который вышел в свет в 1827 г., он описал кризис как перманентное явление, которое имеет циклический характер, приносит значительный ущерб наиболее важной прослойке общества – промышленной буржуазии и нарождающемуся классу среднего предпринимательства, приводит к резкому снижению доходов большей массы населения, что ведет к снижению уровня покупательской способности в среднесрочном периоде времени. Данный автор также крайне резко выступал против перепроизводства, так как считал его приемлемым исключительно в условиях роста спроса в краткосрочном периоде времени и рассматривал как реакцию на запросы потребителей, а не как естественный процесс, который может быть модифицирован посредством исключительно рыночных инструментов воздействия, как это отображалось в теориях классических авторов – А. Смита, Д. Рикардо и Ж-Б Сэя.

Еще одним автором, который внес значительный вклад в разработку теории экономических кризисов, следует признать Джона Стюарта Милля, который в рамках научного трактата «Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy»², впервые ввел в научный оборот понятие «торговый кризис», причинами которого, наряду с традиционным пресыщением рынка в виде излишней продукции или снижением покупательского спроса в связи с внешними условиями, например природными катаклизмами, может быть и спекулятивная деятельность

¹ В русском переводе - «Новые начала политической экономии, или О богатстве в его отношении к народонаселению»

² В русском переводе - «Принципы политической экономии с некоторыми их приложениями к социальной философии»

отдельных участников рыночных отношений, которые специально провоцируют наступление кризисной ситуации в целях получения дополнительной сверхприбыли.

Неоднократно дефиницию «экономический кризис» использовал и другой известный ученый-экономист – Карл Маркс, в научных трудах которого, прежде всего в книгах «Манифест Коммунистической партии» и «Капитал» кризис выступал как некий индикатор значительного упадка капиталистической идеологии, господствовавшей в то время в Западной Европе, и был тесно взаимосвязан с основными макроэкономическими проблемами – ростом безработицы, снижением экономического роста и низким уровнем жизни представителей пролетариата [159].

Последователем данной теории выступал известный российский революционер и основатель первого коммунистического государства, построенного на принципах и положениях марксистской научной школы, В.И. Ленин, который считал кризис экономических отношений неизменным атрибутом любого капиталистического общества, характеризовал кризис перепроизводства как закономерный результат наличия института частной собственности и обосновывал необходимость многоуровневой системы централизованного государственного планирования производственно-хозяйственной деятельности в условиях обязательной национализации корпоративного и личного имущества и ограничения ведения предпринимательской деятельности.

В этот же исторический период времени, часть ученых -экономистов наоборот считали кризис явлением, которое характеризует особенности функционирования конкретных рынков или отраслей в определенный период времени, а не специфической чертой капиталистической экономической системы. Одним из первых авторов, которые затронули вопросы формирования и становления экономического кризиса как важной социально-экономической категории, стал российский экономист и социолог Михаил Иванович Туган-Барановский, который предложил более комплексное, на его

взгляд, понятие «стагнации», отражающее динамический характер кризисных явлений и указывающее на постепенный переход к ухудшению экономической конъюнктуры.

Зарубежные авторы также пытаются сформировать близкие, но нетождественные определения кризису как явлению в экономической жизни общества. Например, термины «рецессия» и «депрессия» были введены в оборот в американской научной литературе во времена «Великой депрессии» (1929 -1939 гг.) такими известными авторами как В. Торп, В.К. Митчелл, П. Самуэльсон, Д. Нордахаус. Большинство авторов в то время, подобно Г. Манкиву и М. Тэйлору, отождествляло кризис с ключевыми проблемами макроэкономической нестабильности и инфляцией предложения [235].

В начале XX века, наряду с чисто экономическими аспектами, кризис начинает восприниматься и исследоваться с точки зрения наступления рискованных ситуаций, оценки вероятности его наступления в тот или иной период времени. Одним из первых исследователей в данной области стал А. Вилетт (научный труд «The Economic Theory of Risk and Insurance»), который указывал на недостаточное использование количественных методов исследования для изучения природы и последствий возникновения кризисных ситуаций [92].

Значительный вклад в теорию экономических кризисов внесли такие известные западные экономисты как Ф. Найт и Дж. М. Кейнс. Первый из них подробно рассмотрел и оценил возможности теории вероятности с точки зрения оценки кризисных явлений в экономической системе, четко разделив понятия риска наступления кризиса по ряду экономических причин и риска, связанного с последствиями кризиса и их влиянием на развитие общества. Во втором случае подобного рода риск, по мнению данного ученого, можно было нивелировать исходя из возможностей государства и способности предпринимательского сектора к адаптации в текущих условиях. Таким образом, впервые теория экономических кризисов была объединена с теорией вероятности и оценки рисков, что позволило перенести рассматриваемую

проблематику с исключительно качественного уровня описательного характера на новый количественный уровень. Дж. М. Кейнс также значительное внимание уделял оценки риска наступления экономических кризисов (научный труд «A Treatise on Probability»), но указывал, что кризисные явления носят циклический характер и могут быть сопоставлены между собой с точки особенностей каждого конкретного этапа. Отдельное внимание данный автор акцентировал на инфляцию спроса как базовый фактор возникновения кризисных ситуаций и необходимость инвестирования как эффективного инструмента регулирования наступления возможных кризисов с учетом возможностей монетарной системы [124].

В последующих научных разработках зарубежные авторы ключевое внимание уделяли вопросам классификации кризисных ситуаций и характеристике отдельных видов кризиса (финансового, торгового, валютного и т.д.) [282], влиянию информационных технологий на предотвращение кризисов экономического характера [286], роли глобализации и ее влиянии на возникновение рискованных ситуаций в мировой социально-экономической системе [265].

Современные российские авторы ([60], [83], [84], [96], [120], [135], [154], [161], [170] и др.), также не обходят стороной актуальные вопросы теории и практики экономических кризисов. Как показывает проведенный анализ научной литературы по исследуемой проблематике, наиболее востребованной тематикой, как и у их зарубежных коллег, являются следующие направления:

- ключевые тенденции и события в рамках мировых кризисов конца XX - начала XXI века и их влияние на российскую экономику,

- финансовый кризис как отдельное направление развития кризисных ситуаций, его влияние на экономическое поведение рыночных субъектов и набор превентивных мер для нейтрализации угроз распространения его негативных тенденций на производственный сектор,

- формирование региональной и отраслевой политики, направленной на предотвращение наступления кризисных ситуаций,

-влияние инновационной экономики и цифровых технологий на этапы цикла экономического кризиса,

-экономический кризис, вызванный косвенным влиянием новой угрозы – пандемии коронавирусной инфекции и меры антикризисного менеджмента в новых условиях хозяйствования.

В качестве критических замечаний, по мнению автора, следует отметить, по преимуществу, описательный и аналитический характер представленных научных трудов, отсутствие системного подхода к определению экономического кризиса, а также недостаточный уровень использования экономико-математического моделирования и инструментов стратегического прогнозирования. Также следует отметить отсутствие достаточного количества работ, которые посвящены вопросам антикризисного управления и формирования стратегий роста предпринимательских структур в условиях перехода к принципам и требованиям цифровой экономики и электронного маркетинга.

На основании представленного анализа основной хронологии мировых экономических кризисов, а также оценки данной категории в трудах классических и современных авторов можно сделать следующие ключевые выводы и рекомендации:

1. Представленные научные воззрения свидетельствуют о постоянном характере кризиса как неотъемлемой части любой социально-экономической системы вне зависимости от временного периода, типа производственно-хозяйственных отношений или природы используемых технологий. Кризис следует признать таким же атрибутом экономических отношений как давно устоявшиеся понятия «рынка», «спроса», «предложения», «конкуренции» и т.д. и учитывать его при формировании стратегических планов и прогнозов в современных условиях хозяйствования.

2. Ключевой целью современного исследователя -экономиста должна стать не выработка рекомендаций и предложений по борьбе с экономическим кризисом или алгоритмов предотвращения (снижения) уровня негативных

последствий воздействия данного кризиса на экономическую систему, а поиск и обоснование механизмов обеспечения высокого уровня адаптации и устойчивости в условиях высокого уровня турбулентности рынка и значительных изменений во внешней среде не только исключительно экономического характера.

3. Сложная структура и особенности экономического кризиса как комплексного явления не позволяют рассматривать его отдельно от других видов кризиса, вышеупомянутых и проанализированных в диссертационном исследовании, так как, на основании принципов синтеза, индукции и системного подхода, он находится в тесной взаимосвязи со всем множеством элементов единой системы, которую представляет собой человеческое общество вне зависимости от уровня и степени научно-технологического и социального развития общественной формации. В связи с этим, любые методические и научно-практические рекомендации по борьбе с экономическим кризисом и его последствиями должны носить комплексный характер и учитывать сопутствующие кризисные явления и те формы, которые они могут принимать.

4. Экономический кризис необходимо рассматривать в контексте его последовательного формирования и развития, т.е. объектом исследования должен быть не только сам кризис как статическое явление, но и сама кризисная ситуация, которая представляет собой определенный цикл последовательных явлений в динамическом спектре, которые происходят в экономической системе и могут привести к возникновению кризиса той или иной направленности и масштаба. При этом важным мерилom кризисной ситуации должен стать уровень вероятности наступления тех или иных событий в зависимости от величины риска, определяемого в рамках многофакторных экономико-математических моделей, позволяющих осуществлять определенные социально-экономические прогнозы для регулирования кризисных явлений.

5. Представляется важным не дифференцировать экономический кризис с точки зрения элементов его внутренней структуры (в контексте анализа и оценки кризиса в рамках отдельных отраслей и рынков (например, кризисные явления на рынке угледобычи как результат снижения спроса и переход к новым энергоносителям и ресурсосберегающим технологиям), в пределах отдельных стран или даже регионов (например, оценка кризисных явлений в условиях отдельных групп субъектов или территорий, прежде всего депрессивного характера, в рамках российской региональной экономики), с точки зрения отдельных экономических явлений (например, уже упомянутый несколько раз кризис перепроизводства или кризис, вызванный обесцениванием валют в условиях биметаллической системы), а рассматривать его как комплексное явление как в отношении мер государственного регулирования и антикризисной поддержки, так и с точки зрения траекторий поведения предпринимательского сектора и домашних хозяйств.

6. Природа и причины отдельных видов экономического кризиса, прежде всего финансового и валютного, должны рассматриваться в комплексе со всеми негативными явлениями и особенностями экономической системы, в том числе отражать взаимосвязь с уровнем развития предпринимательского сектора.

Учитывая полученные результаты проведенного исследования, автор считает необходимым выделить и охарактеризовать организационно-экономические особенности кризисных условий в современной инновационной экономике, тесно взаимосвязанной с активной позицией предпринимательского сектора и предполагающей использование цифровых технологий не только для профилактики и диагностики кризисных ситуаций, но и для повышения уровня устойчивости и адаптации всех субъектов рыночных отношений в тактических условиях и стратегической перспективе.

1.2. Организационно-экономические особенности кризисных ситуаций в инновационной экономике.

Несмотря на неизменность сущности и природы экономических кризисов, скорость и направление движения научно-технического прогресса в значительной степени влияет на такие ключевые характеристики кризисной ситуации как причины возникновения кризиса, его последствия для субъектов рыночных отношений, а также ограничивает или расширяет спектр возможных методов и инструментов антикризисного менеджмента. Фактически решение кризисных ситуаций и типовой набор методов антикризисного управления, прежде всего в контексте предпринимательских структур, определяется уровнем достигнутого научно-технического прогресса и текущим состоянием технологического уклада, который отражает уровень достигнутых технических преобразований и оказывает непосредственное влияние на конфигурацию экономической системы.

В настоящее время, по мнению ряда ученых -теоретиков из различных областей знаний ([119], [139], [153] и др.), человечество находится в стадии перехода от пятого технологического уклада, в основе которого – достижения современных информационно-коммуникационных систем, развитие космических и ядерных программ, начало генной инженерии и примитивных форм искусственного интеллекта) к новому, шестому технологическому укладу, ориентированному на развитие и постепенное внедрение искусственного интеллекта во всех сферах человеческой деятельности, в том числе в контексте трансформации и оптимизации социально-экономической системы в условиях перехода к принципам инновационной экономики, полностью адаптированной к цифровым технологиям и искусственному интеллекту. Данное обстоятельство не может не влиять и на специфику и особенности кризисных ситуаций в современных условиях.

На основании анализа отечественной ([60], [79], [112], [126], [161] и др.) и зарубежной ([236], [246], [247], [249], [282] и др.) литературы, научной предметной областью которой является характеристика и оценка

экономических кризисов в условиях инновационных трансформаций, можно выделить следующие организационно-экономические особенности кризисных ситуаций в инновационной экономике (рисунок 1.2).



Рисунок 1.2 - Организационно-экономические особенности кризисных ситуаций в инновационной экономике (составлено автором)

Далее охарактеризуем более подробно основные особенности кризисных ситуаций в современной экономической системе.

1. Информационные потоки как катализатор и первоисточник возникновения кризисной ситуации в инновационной экономике

В отличие от предыдущих периодов, в условиях современных инновационных преобразований, обусловленных переходом к новому типу технологий - цифровых, в качестве основного катализатора процессов возникновения и развития кризисных ситуаций выступает информация. Именно информационные потоки фактически определяют современное развитие экономической системы, находятся в прямо пропорциональной связи с динамикой колебаний величины экономического роста, а также активно влияют на уровень макроэкономической нестабильности. При этом важно отметить, что в настоящее время в контексте структуризации подходов к оценке информационных потоков, их необходимо четко разграничивать с точки зрения уровня достоверности и возможности верификации [114].

С одной стороны, существует достоверная информация и данные, которые подтверждаются официальными источниками и могут быть основаны либо на фактологическом подтвержденном опыте или предполагать качественную статистическую обработку массивов информации на основе количественных методик оценки. Данный вид информации может быть использован как в текущей деятельности экономических субъектов, так и служить объектом для последующего стратегического прогнозирования и развития конкретного субъекта рыночных отношений на уровне отдельного рынка, отрасли или региональной экономической системы [45].

Не вызывает дискуссий тот факт, что такого рода информация существовала и в предыдущие периоды, однако в отличие от экономических циклов прошлого в инновационной экономике создается возможность сбора и обработки подобного рода массивов информации с точки зрения регулярности статистических потоков и, соответственно, более достоверных оценок для принятия тех или иных управленческих решений на основе современных инноваций, прежде всего технологии больших данных и блокчейна. Однако, внедрение подобного рода технологий, прежде всего в условиях малого и среднего бизнеса, невозможно без активного вмешательства и поддержки со стороны государства, в том числе посредством реализации эффективных

программ государственно-частного партнёрства в области сбора, обработки и использования информационных потоков [58].

С другой стороны, в условиях инновационной экономики кризисные ситуации могут быть спровоцированы ложной информацией, которая имеет огромное влияние на социально-экономические процессы современности. В качестве иллюстративного примера можно привести влияние недостоверной и непроверенной информации о якобы планируемом вторжении российской армии на территории Украины в начале 2022 г. По состоянию на 22 ноября 2021 г. ведущие фондовые индексы обвалились на 3,6–5,6% и опустились до уровня начала сентября данного года. За этим последовал рост курса американского доллара - впервые за последние пять месяцев он поднялся выше 75 руб./\$, а доходность долгосрочных ОФЗ приблизилась к 9% годовых [341]. Таким образом, на основании данного примера можно говорить о высокой степени зависимости развития инновационной экономики от распространения фейковой информации.

Фактически, можно говорить о том, что информационные потоки в данном случае не только являются катализатором кризиса, как это отмечалось и ранее, но и провоцируют его появление. В связи с этим, одним из важных конкурентных преимуществ предпринимательских структур в современной экономике должна стать возможность обеспечения реальной информацией о состоянии как внутренней среды (в рамках информационной системы внутри предпринимательской структуры), так и внешнего окружения (оценка внешней среды с точки зрения уровня соответствия информационных потоков реальному положению дел). Только наличие подобного рода информации позволит предпринимательскому сектору любой организационно-правовой формы и масштаба деятельности осуществлять грамотную стратегию поведения на рынке как в условиях непосредственной кризисной ситуации, так и с точки зрения адаптации к возможным кризисным ситуациям, что особенно актуально в настоящее время [38].

2. Глобальный характер возникновения и развития кризисных ситуаций в инновационной экономике

Еще одной системообразующей особенностью кризисных явлений в инновационной экономике следует признать глобальный характер экономического кризиса, обусловленный как глобализационным характером мировой экономики и высокой степенью международного и межрегионального экономического взаимодействия с точки зрения оптимизации использования ресурсной базы, прежде всего трудовых ресурсов и не возобновляемых полезных ископаемых, в рамках активного развития наднациональных предпринимательских структур (транснациональных компаний, международных промышленно-финансовых холдингов, кооперационных объединений в сфере создания высоких технологий в различных областях экономической деятельности, международных торговых сетей, международных гостиничных цепей и т.д.), так и повышением роли экспортных операций в обеспечении положительного сальдо платежного баланса любой страны мира. Таким образом, осуществление внешнеэкономической деятельности в современных условиях повышает вероятность возникновения кризисных явлений в условиях конкретных предпринимательских структур [51].

При этом в качестве новой угрозы глобализационных процессов, которая напрямую приводит к возникновению кризисных ситуаций, следует отнести санкционную политику в отношении тех или иных участников мировой экономики. В качестве примера можно привести данные о негативных последствиях введения взаимных санкций стран Запада и РФ на развитие предпринимательского сектора в период начиная с 2014 г., повлекших за собой постепенный рост глобальной кризисной ситуации в мировой экономике (рисунок 1.3).

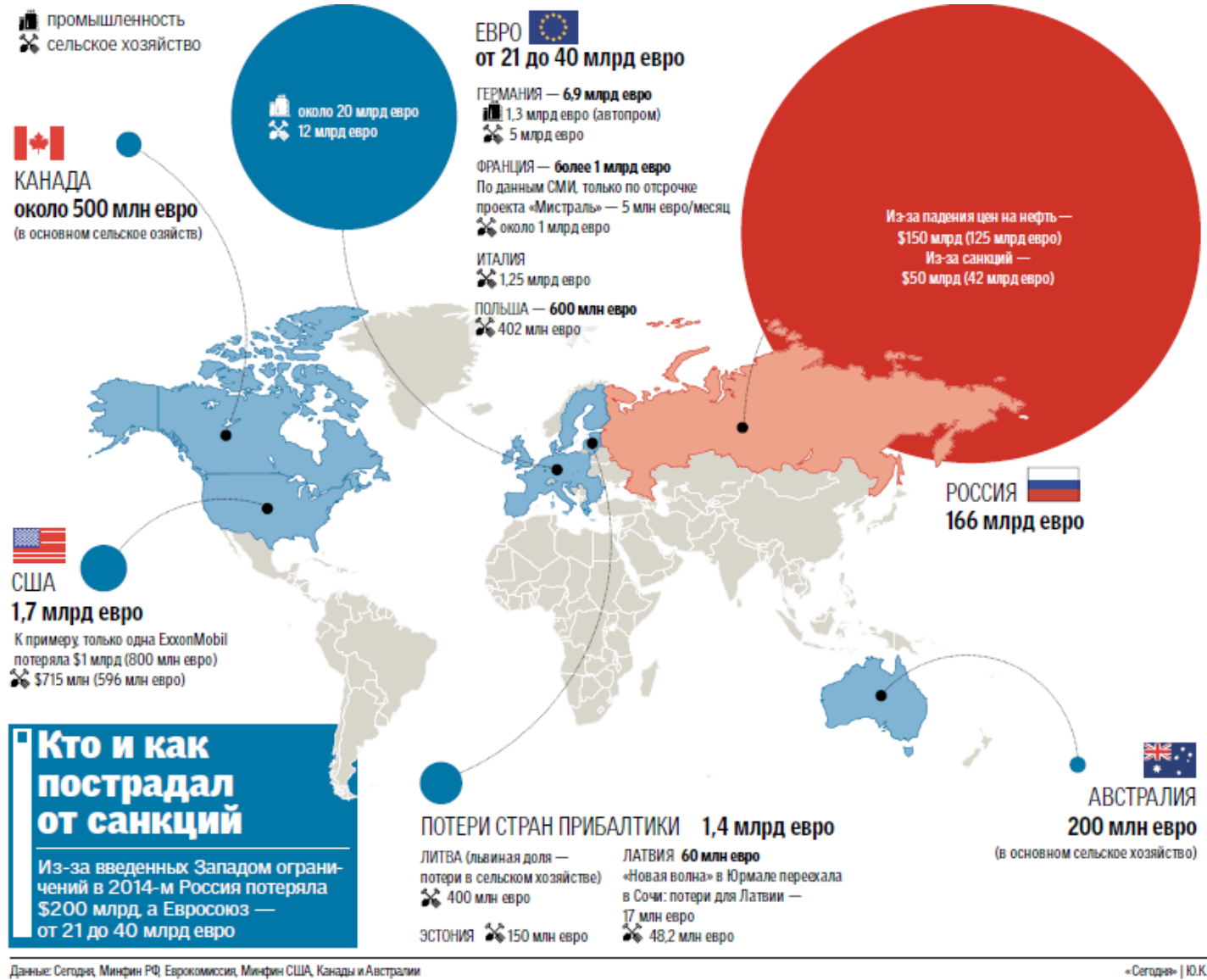


Рисунок 1.3 - Последствия введения взаимных санкций стран Запада и РФ и их влияние на предпринимательский сектор в условиях развития глобальной кризисной ситуации в мировой экономике [340]

Как видно из представленного выше рисунка, обоюдная санкционная политика снижает темпы экономической активности и еще более усугубляет кризисное состояние, в котором находится мировая экономическая система в последние десятилетия.

Следующие организационно-экономические особенности развития кризисных ситуаций в современной инновационной экономике следует признать определенным следствием первых двух, что нашло свое отражение в предметно-семантических связях на рисунке 1.3.

3. Высокая скорость распространения кризисной ситуации

Глобальный характер кризисных ситуаций экономического характера, а также возможность повышения скорости распространения информации посредством использования возможностей современных цифровых сервисов привел к увеличению скорости распространения самих кризисных явлений в современном мире. Необходимо отметить, что в условия предыдущих экономических циклов, например в условиях знаменитых рецессий XX века, начало и развитие кризисной ситуации было смещено в среднесрочный период, что, с одной стороны, снижало уровень разрушительного воздействия кризисных явлений на степень деловой активности на рынке и состояние рыночной конъюнктуры, а с другой стороны, позволяло принять определенные превентивные меры как со стороны координации действий органов государственной власти различного уровня, так и со стороны предпринимательского сектора [234]. Таким образом, в условиях экономической системы прошлого века основным направлением, с точки зрения теории антикризисного управления, следует признать адаптацию к постепенно изменяющимся условиям функционирования рынка, происходящим под воздействием влияния кризисных ситуаций среднесрочного характера.

В настоящее время, в условиях современной инновационной экономики, развитие кризисной ситуации происходит в краткосрочном периоде, что требует значительных изменений в проведении антикризисной политики

управления не только на уровне административно-правовых возможностей государства как ключевого регулятора кризисных явлений экономического характера, так и с точки зрения проектирования стратегии развития предпринимательских структур. Данное обстоятельство обусловлено тем, что в настоящее время наблюдается прямо пропорциональная зависимость между скоростью распространения информации (как достоверной посредством использования официальных каналов распределения информационных потоков, так и фейковой за счет возможностей современных каналов коммуникации и, прежде всего, социальных сетей) и скоростью развития кризисной ситуации, что оказывает значительное влияние не только на состояние рыночной конъюнктуры, но и на поведение всех участников рынка.

В условиях краткосрочного характера развития кризисной ситуации следует говорить о необходимости усиления вопросов диагностики кризисных явлений, повышении роли стратегического прогнозирования на основе использования потенциала современных цифровых технологий и моделирования социально-экономических процессов на различных уровнях управления, прежде всего с точки зрения формирования корпоративных стратегий антикризисного развития каждой конкретной предпринимательской структуры, а также расширения практики использования метода сценариев как основного инструмента повышения уровня адаптивности к современным экономическим кризисам различной природы и характера происхождения.

4. Необходимость повышения инновационной активности как фактора резистентности в условиях кризисных ситуаций

Одним из вариантов повышения уровня адаптивности к современным экономическим кризисам для всех участников рыночных отношений следует признать необходимость уровня инновационной активности рассматриваемого, в контексте предпринимательских структур как основного объекта исследования в данной научной работе, как уровень разработки, внедрения и распространения инновационных технологий цифровой экономики в процессе осуществления производственно-финансовой и

организационно-управленческой деятельности вне зависимости от ряда факторов и отличий (организационно-правовой формы, масштаба деятельности, отраслевой и региональной специфики, особенностей организации технологического процесса и т.д.).

Чем выше уровень инновационной активности предпринимательских структур, тем выше уровень резистентности к изменяющимся условиям кризисных ситуаций. Данный факт, по мнению автора, обусловлен возможностью перераспределения имеющихся ресурсов посредством оптимизации затрат как на их приобретение, так и на последующее применение в производственно-хозяйственном цикле за счет преимуществ современных цифровых технологий, составляющих важный задел любой предпринимательской структуры в рамках располагаемого фонда нематериальных активов и объектов интеллектуальной собственности.

Аналогичные выводы можно сделать и относительно государства как ключевого субъекта рыночных отношений, в функции которого в условиях инновационной экономики, помимо всего прочего, входит стимулирование развития инновационного потенциала национальной экономики за счет определения оптимального соотношения между исключительно рыночными регуляторами (например, изменение налоговых ставок для предпринимательского сектора в зависимости от уровня достигнутой инновационной активности и т.д.) и административными мерами воздействия (например, искусственное ограничение допуска к выполнению государственных контрактов при наличии низкого уровня инновационной активности и т.д.).

Также важно отметить, что отнесение предпринимательского субъекта к инновационному в настоящее время, с точки зрения общепринятой международной практики, осуществляется на основании так называемых «Рекомендаций по сбору и анализу данных по инновациям (Руководство Осло)» [300]. В четвертой редакции данного международного нормативно-

правового акта выделяются следующие значимые критерии для отнесения организации к числу инновационных:

- наличие затрат, в общей структуре издержек организации, связанных с выполнением одного или нескольких видов инновационной деятельности,
- выполнение собственных научных исследований и разработок,
- отгрузка инновационной продукции (товаров, работ, услуг) собственного производства,
- создание организации в отчетном году [56].

5. Различный уровень адаптивности к кризисной ситуации

Еще одной важной особенностью организационно-экономического характера современных кризисных ситуаций в инновационной экономике следует признать различный уровень адаптивности и устойчивости субъектов рыночных отношений к изменяющейся внешней среде. В условиях классических представлений теории экономических кризисов ([109], [114], [125] и др.) уровень влияния и последствия посткризисных явлений следует признать одинаковыми для выбранной группы субъектов рыночных отношений. В качестве основных критериев разделения, по отношению к предпринимательскому сектору, в рамках данной гипотезы можно отметить:

- предпринимательские структуры одной отраслевой направленности (исходя из предположения об одинаковом влиянии кризиса на саму отрасль, а не на конкретное предприятие отрасли),

- предпринимательские структуры, расположенные в пределах одной территории или региона (исходя из предположения об одинаковом течении кризисной ситуации в условиях конкретной локации),

- предпринимательские структуры, ориентированные на одинаковую или схожую фокус-группу потребителей (исходя из предположения об одинаковом поведении потребителей в условиях кризисной ситуации),

- предпринимательские структуры, схожие с точки зрения масштабов осуществляемой деятельности на рынке (исходя из предположения об

одинаковом течении кризисной ситуации в условиях схожих масштабов деятельности и объемов производства) и т.д.

В современных условиях инновационной экономики следует признать спорность данных утверждений, так как каждая предпринимательская структура имеет возможность использовать различный инструментарий антикризисного управления и, в соответствии с этим, формировать собственный пакет антикризисных мер, направленный на повышение уровня социально - экономической устойчивости к кризисным ситуациям различного характера.

б. *Возможность формирования индивидуальных антикризисных траекторий развития предпринимательских структур*

Как следствие предыдущему пункту, у современных предпринимательских структур, как, впрочем, и у государства и домашних хозяйств, появляется возможность формировать и развивать, с точки зрения стратегической перспективы необходимости сохранения и расширения занятых позиций на рынке, индивидуальные антикризисные траектории за счет внедрения цифровых технологий, которые позволяют значительно оптимизировать различные бизнес-процессы (маркетинговую деятельность, производственно-технологический процесс, управленческие процедуры, стратегическое развитие и т.д.) с точки зрения перераспределения ресурсной базы и поиска новых инновационных управленческих решений, направленных на повышение уровня устойчивости предпринимательских структур в условиях изменения рыночной конъюнктуры. Чем раньше бизнес-структуры начнут формирование подобного рода архитектуры индивидуальных антикризисных мер, тем больше вероятность высокого уровня адаптации к кризисной ситуации и повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции или оказываемых услуг по сравнению с конкурентами на региональном или отраслевом уровне.

7. Ориентация на минимизацию издержек за счет цифровых технологий как инструмент снижения отрицательного экономического влияния последствий развития кризисных ситуаций

В условиях инновационной экономике необходимо отметить продолжение общей тенденции к снижению возможных затрат предпринимательского сектора на основе широкого использования и внедрения различных цифровых технологий и управленческих инноваций как эффективного и доступного инструмента антикризисной политики в новых экономических реалиях. Принятие необходимости снижения издержек с помощью цифровых технологий приходит на смену другим важным методам антикризисного менеджмента, которые были широко использованы в экономических условиях прошлого века, но слабо применимых в инновационной экономике. Среди таковых можно отметить:

-повышение цен на продукцию и услуги как способ покрытия дополнительных затрат, возникающих на фоне развития экономического кризиса (в настоящее время данный метод приводит к снижению совокупного спроса и поиска новых рынков или деловых партнеров для осуществления операций по купле-продаже тех или иных экономических благ или средств производства),

- снижение объемов продаж как реакция на кризисные явления (приводит к ухудшению состояния рыночной конъюнктуры и замедлению темпов разрешения кризисных ситуаций).

-снижение качества производимой продукции также как один из малоэффективных способов покрытия дополнительных затрат, возникающих на фоне развития экономического кризиса (снижение качества приводит к ухудшению репутации производителя в среднесрочном и долгосрочном периоде, что вновь приводит к снижению совокупного спроса и поиска новых возможностей для проведения сделок),

- снижение затрат за счет сокращения уровня оплаты труда персонала или необоснованного сокращения количества работников при одновременном

распределении текущего функционала на остальных (подобного рода инициативы, чаще всего, приводят к негативным последствиям для самого предпринимателя – повышается уровень текучести кадров, снижается производительность труда и эффективность распределения рабочего времени, ухудшается качество и другие свойства выпускаемой продукции или оказываемых услуг и т.д.),

-осуществление схем «бегства капитала» из одной страны с худшей экономической ситуацией в страны с лучшими экономическими условиями (в условиях процессов глобализации и интернационального характера экономических кризисов осуществлять данную деятельность становится все сложнее, кроме того, благодаря цифровым технологиям, повышается уровень прозрачности проводимых экономических операций),

- использование ресурсной базы, обеспечивающей большую степень конкурентоспособности продукции в условиях экономического кризиса за счет более низких издержек производства, прежде всего промышленного, но локализованной в пределах другого государства (аналогично предыдущему пункту – развитие инновационной экономики постепенно, хоть и медленно, снижает уровень дифференциации между различными регионами мира в условиях кризисных ситуаций последних десятилетий) и т.д.

Внедрение же инновационных технологий, несмотря на значительные капиталовложения, позволяет оптимизировать затраты на осуществление экономической деятельности в условиях экономического кризиса и добиться сохранения ключевых характеристик, наиболее важных для ведения предпринимательской деятельности в условиях инновационной экономики – поддержание необходимого уровня конкурентоспособности предпринимательской структуры, сохранение человеческого и интеллектуального потенциала, относительно высокий уровень инвестиционной привлекательности, несмотря на состояние экономического кризиса, а также поддержание имиджа и деловой репутации организации, что

создает важные заделы и перспективы для роста в стратегической перспективе.

8. Ограниченность влияния субъектов рынка на решение кризисных ситуаций

Несмотря на значительные преимущества, которые дает инновационная экономика всем субъектам экономических отношений, необходимо отдельно акцентировать внимание на том факте, что влияние каждого субъекта на ход течения и последствия кризисных явлений в экономической системе значительно минимизируется. Прежде всего, это утверждение относится к государству как основному регулятору кризисной ситуации, исходя из классических представлений теории экономических кризисов, которое в настоящее время не способно только посредством методов и инструментов административного или экономического воздействия разрешить кризисную ситуацию.

В условиях инновационной экономики снижение кризисных явлений возможно только посредством тесного взаимодействия между всеми участниками рынка на основе использования цифровых технологий и повышения уровня персональной социальной ответственности за принятие тех или иных управленческих решений. В противном случае, можно наблюдать лишь дальнейшее ухудшение экономического кризиса, способного перейти за рамки исключительно снижения уровня деловой активности и роста показателей макроэкономической нестабильности и приобрести черты социально-экономической катастрофы, которая приводит к разрушению общественных основ и потере национального суверенитета.

Подводя итог вышесказанному, необходимо отметить рост значимости кризисных ситуаций инновационной экономики в контексте необходимости повышения уровня стратегического управления предпринимательскими структурами.

1.3. Принципы стратегического управления предпринимательскими структурами в современных кризисных условиях.

Формирование и развитие системы стратегического менеджмента в условиях предпринимательских структур является непрерывным управленческим процессом. По мере достижения результатов деятельности на любом уровне управления организацией необходимо оценивать последствия и корректировать стратегии по мере необходимости, особенно в условиях кризисных явлений. В современных условиях в структуру стратегического менеджмента в качестве основного элемента необходимо включать процесс управления технологиями и инновациями.

В зависимости от стратегического видения, миссии предприятия, конкурентной позиции, ресурсов и возможностей, оно имеет множество стратегических решений о том, как направлять свои инвестиции в технологии и как согласовывать технологии с бизнес-стратегией, что особенно актуально применительно к отдельным фазам кризисных явлений, описанных ранее в диссертационном исследовании. Взгляд на компетентность и способность к технологической и инновационной стратегии требует, чтобы предпринимательская структура понимала свою позицию в деятельности по созданию цепочки добавленной стоимости.

Соответственно, это приводит к необходимости балансировать инвестиции в ресурсы и возможности, а также в стратегические решения консолидировать, дифференцировать или диверсифицировать их. Кроме того, по мере роста и изменения предпринимательские структуры должны разрабатывать различные стратегии: существующие стратегии изменятся, и будут разработаны новые стратегии. Все это является частью непрерывного процесса совершенствования бизнеса в целях достижения успеха и достижения целей предпринимательской структуры в долгосрочной перспективе.

Все вышесказанное указывает на необходимость пересмотра и определенной коррекции базовых принципов стратегического управления

предпринимательскими структурами применительно к специфическим условиям современных кризисов, а также с целью установления взаимосвязи с постулатами и закономерностями циклического развития в условиях нового технологического уклада, предусматривающего устойчивый переход к цифровизации социально-экономических систем на основе использования искусственного интеллекта, способного не только исключительно к аналитике данных, пусть и значительных с точки зрения объема обрабатываемой социально-экономической информации, но и к принятию грамотных и эффективных управленческих решений в рамках реализации существующих или новых бизнес-стратегий (рисунок 1.4).

Рассмотрим некоторые возможные принципы стратегического управления предпринимательскими структурами в современных кризисных условиях более подробно.

1. Принцип системности учета влияния кризисных явлений на функционирование и развитие предпринимательских структур.

Первым из возможных принципов стратегического управления в новых условиях необходимо упомянуть системный характер учета самих кризисных явлений не как отдельного состояния экономической системы, которое имеет скорее временный характер и чаще всего может быть рассмотрено в краткосрочной перспективе (классическое представление об экономических циклах), а как постоянное явление, которое определяет деятельность предпринимательских структур уже в стратегической перспективе. Кризис как перманентное условие, наряду с ограничениями административного или природно-географического характера, должен быть учтён как при осуществлении операционной деятельности предпринимательских структур, так и с точки зрения системы стратегического планирования и управления ресурсным потенциалом предпринимательской структуры. В противном случае предпринимательские структуры не будут в состоянии максимально быстро адаптироваться к различным вариантам кризисных явлений.

<p>Принцип системности учета влияния кризисных явлений на функционирование и развитие предпринимательских структур</p>	<p>Принципы стратегического управления предпринимательскими структурами в современных кризисных условиях</p>	<p>Принцип системного повышения общего уровня инновационной активности предпринимательских структур</p>
<p>Принцип необходимости активного развития человеческого и интеллектуального капитала предпринимательской структуры</p>		<p>Принцип ориентации на сбалансированность, а не на экономический рост</p>
<p>Принцип ориентации предпринимательских структур на формирование и развитие партнерских отношений</p>		<p>Принцип обеспечения последовательной виртуализации бизнес-процессов</p>
<p>Принцип превалирования вложений в нематериальные активы над вложениями в объекты материальной инфраструктуры</p>		<p>Принцип ориентации на саморегулирование и саморазвитие</p>
<p>Принцип превалирования пессимистических прогнозов развития</p>		<p>Принцип превалирования среднесрочного планирования</p>
<p>Принцип экологизации предпринимательской деятельности</p>		<p>Принцип достижения необходимого уровня экономической устойчивости</p>

Рисунок 1.4- Принципы стратегического управления предпринимательскими структурами в современных кризисных условиях (авторские разработки)

При этом хотелось бы подчеркнуть, что системность в данном случае предполагает оценку многовариантности кризисных ситуаций, то есть предпринимательская структура должна быть готова к принятию управленческих решений относительно различных видов и типов кризисных ситуаций, формировать многовариантные прогнозные сценарии экономического поведения на рынке, исходя из этого осуществлять планирование резервов из числа материальных и иных активов, а также соотносить осуществленные затраты с несколькими альтернативными вариантами предполагаемой величины дохода (от варианта классического дисконтирования денежных потоков в динамическом измерении и ориентацией на среднюю ставку дисконтирования до варианта получения минимального дохода в условиях активной фазы развития кризисной ситуации с соответственно значительной величиной страхуемого риска).

2. Принцип необходимости активного развития человеческого и интеллектуального капитала предпринимательской структуры.

Второй принцип заключается в необходимости постоянного повышения уровня человеческого и интеллектуального капитала современной предпринимательской структуры, так как именно данные категории определяют возможность устойчивого развития любой организации или предприятия в современных условиях.

Теория человеческого капитала начала формироваться в рамках неоинституционального направления экономической теории, с конца 1950 – начала 1960 гг. в рамках исследований таких ученых-экономистов, как Дж. Минсер, Т. Шульц и Г. Бэккер. В соответствии с положениями данной теории, в рамках современной индустриальной экономики наибольшее влияние на обеспечение эффективности и динамику рыночной стоимости компаний практически любого масштаба и профиля операционной деятельности оказывают инвестиции в человеческий капитал (материальное и нематериальное стимулирование, корпоративное образование, совершенствование технологий менеджмента персонала и т.п.). Отметим, что

данный, аргументированный в рамках классической теории человеческого капитала, тезис является актуальным и в рамках современной постиндустриальной, в т.ч. цифровой экономики.

В таблице 1.2 систематизированы основные особенности реализации данного принципа в рамках крупнейших высокотехнологичных субъектов предпринимательства современной мировой экономики.

Таблица 1.2

Специфика моделей развития человеческого капитала крупных высокотехнологичных субъектов предпринимательства мировой экономики (составлено автором на основании данных [307], [308], [309], [310]).

Наименование высокотехнологичной компании	Средние расходы на развитие человеческого капитала, 2010 гг. % к себестоимости субъекта предпринимательства	Приоритетные направления инвестиций в развитие человеческого капитала	Управление социально-психологическим развитием сотрудников	Общая характеристика модели развития человеческого капитала компании
Amazon	17,1	Онлайн-образование, командные тренинги, постоянное совершенствование нематериальных активов, связанных с развитием ЧК, корпоративное пенсионное обеспечение	На основе интеграции системы психоанализа в деятельность HR-департамента	Комплексная модель развития человеческого капитала
Google	14,4	Обучение в процессе трудовой деятельности в организации, коммуникации подразделений, многоуровневое наставничество	Ориентация на широкое использование потенциала организационного наставничества	Модель психологического и психоаналитического влияния на совершенствование человеческого капитала

IBM	10,3	Эффективное мотивирование труда, стимулирование сотрудников к НИОКР, активная роль HR-департамента	Формирование для различных групп сотрудников социально-психологических профилей	Технократическая модель
Alibaba (Китай)	5,8	Иррегулярные образовательные программы	Периодические психологические тренинги	Непоследовательная политика развития человеческого капитала

Как показано в таблице 1.2, в рамках практически всех из рассмотренных крупных субъектов высокотехнологичного предпринимательства в последнее десятилетие активно развивались такие направления инвестиций в воспроизводство человеческого капитала, как системы корпоративного образования, корпоративного пенсионного обеспечения, формирования благоприятного социально-психологического климата в коллективе на основе корпоративного психологического консультирования сотрудников и т.п.

Чем выше уровень накопленного человеческого и интеллектуального капитала предпринимательской структуры, тем выше вероятность ускоренного предотвращения последствий кризисных явлений в краткосрочной перспективе. В данном случае речь идет о более эффективном процессе принятия управленческих решений за счет высокого профессионального уровня персонала организации, снижения затрат на привлечение сторонних экспертов, оптимизации организационной структуры управления, повышения предпринимательской способности в условиях малого и среднего бизнеса за счет освоения новых компетенций и навыков и т.д. Несмотря на необходимость инвестирования средств в данную сферу, они могут оказаться более важными и значимыми для организации, нежели чем приобретение новых основных фондов или увеличение материального

стимулирования с целью механического удержания работников в условиях конкуренции на рынке труда.

Однако, наиболее результативным представляется осуществление данных управленческих действий в докризисный период, когда предпринимательская структура имеет больше возможности для внутреннего роста и развития собственной системы организационного поведения.

В связи с перечисленным ранее, очень важно в условиях современных кризисов, максимально сохранить человеческий потенциал, накопленный в докризисный период, и оставить именно ту организационную структуру управления, которая может быть в ускоренные сроки адаптирована к условиям конкретной организации. На целесообразность введения данного принципа указывают и практические аспекты государственной поддержки предпринимательских структур в условиях кризиса коронавирусной инфекции, когда основной задачей государства стало сохранение штатной структуры предприятий тех отраслей и секторов национальной экономики, которые оказались в числе наиболее пострадавших в условиях именно этого кризиса.

3. Принцип системного повышения общего уровня инновационной активности предпринимательских структур.

Повышение уровня инновационной активности в современных условиях - ключевой системный фактор, который должен определять потенциал предпринимательской структуры и влиять на уровень активности вне зависимости от территориально-отраслевой принадлежности предприятия или организации. При этом необходимо рассматривать сразу несколько направлений инновационной деятельности, которые должны быть в обязательном порядке реализованы в условиях современной предпринимательской структуры:

-внедрение технологических инноваций, которые смогли бы повысить качество выпускаемой продукции и снизить возможную себестоимость ее создания за счет применения новых технологических решений, снижения

актуальности проблемы недозагрузки производственных мощностей, апробации новых систем контрольно-измерительных приборов и т.д. В данном случае весьма важен факт не просто внедрения данных технологических инноваций, но и их возможная разработка, в том числе в рамках обеспечения технологического суверенитета российской экономики. В Приложении 1 автором представлены данные о разработанных передовых производственных технологиях по субъектам Российской Федерации,

-внедрение продуктовых инноваций с целью повышения уровня ассортимента предлагаемой продукции или услуг и расширения собственного присутствия на различных сегментах как традиционных рынков сбыта, так и на новых направлениях производственно-хозяйственной деятельности в условиях диверсификации бизнеса. В Приложении 2 автором представлены данные об уровне инновационной активности российских организаций по видам экономической деятельности,

-внедрение организационно-управленческих инноваций, ориентированных на повышение эффективности функционирования систем управления предприятием в контексте возможностей цифровых технологий и оптимизации бизнес-процессов на базе искусственного интеллекта. В таблице 1.3 автором представлена динамика использования специальных информационных программ, основная цель которых – повышение эффективности и устойчивости деятельности предпринимательских структур в условиях инновационной экономики.

Таблица 1.3

Динамика числа организаций, использовавших специальные программные средства, предназначенные для повышения эффективности систем управления предпринимательских структур [300]

	2003	2004	2008	2011	2012	2013	2014	2015	2018	2019	2020
Организации, использовавшие специальные программные средства - всего	68,7	74,8	88,5	89,8	86,0	85,3	86,3	84,8	85,9	85,9	65,4
из них:											
для решения организационных, управленческих и экономических задач	53,4	59,1	60,8	60,3	59,8	59,6	56,2	52,3	54,9	54,8	-
для осуществления финансовых расчетов в электронном виде	30,0	32,7	57,3	60,9	61,2	61,3	57,0	55,1	56,4	57,1	41,8
электронные справочно-правовые системы	-	33,9	54,4	55,1	56,5	55,4	53,7	52,3	53,2	53,2	42,8
для управления закупками товаров (работ, услуг)	-	-	-	36,1	36,2	38,6	36,3	38,4	38,3	39,0	26,6
для управления продажами товаров (работ, услуг)	-	-	-	24,3	22,8	22,9	20,3	21,9	25,9	26,0	17,9
для предоставления доступа к базам данных через глобальные информационные сети	14,5	15,3	21,3	28,1	29,3	30,8	30,9	31,5	31,9	32,0	22,1
обучающие программы	9,9	12,1	16,7	19	21,8	18,2	14,8	14,3	16,9	16,4	15,3
для управления автоматизированным производством и/или отдельными техническими средствами и технологическими процессами	13,3	13,7	14,4	18,1	16,7	16,8	15,5	15,1	16,7	16,5	7,7
для проектирования	9,3	10,0	10,7	12,1	11,7	11,9	11,9	11,0	13,0	13,0	9,9
редакционно-издательские системы	4,4	5,2	5,3	7	6,2	5,7	7,1	5,3	6,5	6,9	5,4
CRM, ERP, SCM – системы	-	-	5,6	10,2	9,5	10,4	13,5	15,4	19,6	20,5	29,8
для научных исследований	3,4	3,5	3,1	3,4	3,1	3,1	4,2	3,9	4,5	4,6	3,8
прочие	28,6	29,4	40,7	43,2	37,7	37,4	32,4	32,7	29,3	28,5	20,1

Возможно говорить и о так называемых маркетинговых инновациях, которые направлены на: повышение эффективности именно маркетинговой деятельности в условиях современной цифровой среды, расширение возможностей для сбыта продукции за счет инновационных технологий управления цепями поставок, снижение затрат на рекламную деятельность и обеспечение сбалансированности рекламного бюджета за счет использования потенциала социальных сетей и формирование лояльности потребителей через осуществление непосредственных контактов с ними и поиска доступных каналов обратной связи, что особенно актуально и заметно в условиях сервисной экономики и т.д. По мнению автора, искусственное разделение управленческих и маркетинговых инноваций нарушает системность методических подходов к организации ведения предпринимательской деятельности, что может негативно отразиться и на устойчивости бизнеса в кризисных условиях.

4. Принцип ориентации на формирование и развитие партнерских отношений на различных уровнях управления и с использованием альтернативных организационно-экономических форм и механизмов интеграционного сотрудничества.

Реализация данного принципа не подразумевает совершенно новый управленческий подход, наоборот речь идет о реставрации лучших практик взаимодействия между бизнес-структурами в целях предотвращения влияния кризисных явлений и совместного развития в условиях инновационной экономики (например, успешный опыт кооперации и технологического взаимодействия между производственно-хозяйственными комплексами в условиях советской плановой экономики). Конкретная реализация схем партнерского взаимодействия может значительно отличаться исходя из особенностей рыночной ситуации, поставленных целей и задач интеграции, организационно-правовых форм самих участников, реализуемой бизнес-модели, роли государства как катализатора, инициатора и регулятора описываемого процесса и т.д.

К наиболее распространённым в современной практике формам реализации партнёрского взаимодействия предпринимательских структур на рынке следует причислить:

-финансово-промышленные группы, ориентированные на концентрацию производственных, финансовых, человеческих и иных ресурсов в целях формирования единых логистических цепочек и создания общей производственно-хозяйственной базы на основе взаимодействия промышленных структур и финансово-кредитных учреждений,

-кластерные структуры, участники которых осуществляют партнерское взаимодействие в рамках определенной территории с целью повышения эффективности бизнес-процессов за счет коллективного использования ресурсов и принятия общих управленческих решений,

-проекты, реализуемые на основе государственно-частного партнерства, в рамках которых происходит взаимодействие бизнеса и государства в целях реализации социальных проектов, развития инфраструктуры городских поселений в рамках осуществления цифровой программы «Умный город» и т.п.,

-сетевое взаимодействие также в рамках реализации проектной деятельности различной направленности, например, с точки зрения взаимодействия образовательных учреждений высшего образования и профильных предприятий в целях подготовки кадров управления для промышленных производств инновационного типа и т.д.

Часть из представленных принципов отражает общие тенденции превалирования отдельных современных тенденций над классическими представлениями теории стратегического и общего менеджмента, экономической теории, теории организационного управления и т.д. в связи с существенными изменениями параметров, внутренних и внешних связей всей социально-экономической системы. К числу таковых можно отнести:

5. Принцип превалирования вложений в нематериальные активы над вложениями в объекты материальной инфраструктуры.

В современных условиях хозяйствования все большее количество предпринимательских структур стремится оптимизировать структуру инвестиционных вложений с точки зрения двух взаимосвязанных тенденций:

-снижение затрат на приобретение собственных основных средств (особенно актуально в условиях развития сервисной экономики, отраслей, ориентированных на внедрение и разработку современных IT-технологий, виртуального бизнеса любой направленности) в пользу использования других альтернативных механизмов, прежде всего аренды и лизинга. В подтверждение вышесказанного, можно привести данные по значительному росту лизинговых операций в различных секторах российской экономики за период 2020-2021 гг. (рисунок 1.5).

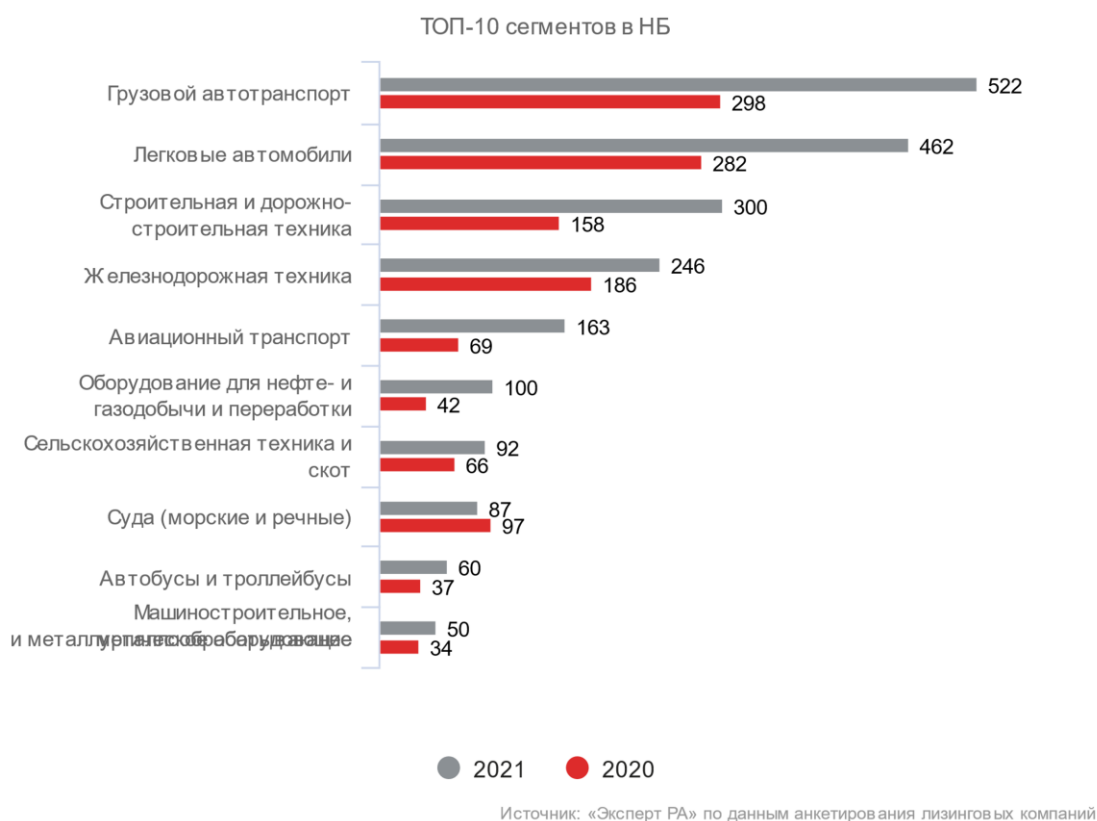


Рисунок 1.5 – Развитие лизинговых операций в РФ по секторам национальной экономики [293].

Из данных представленной диаграммы очевидно, что лизинг весьма быстро распространяется и на другие отрасли экономики,

предпринимательские структуры которых не ориентированы на долгосрочные вложения в объекты материальной инфраструктуры в связи с высоким уровнем финансово-хозяйственного риска и влиянием развития кризисных явлений, которые заставляют по-новому взглянуть на вопросы обеспечения основными фондами, даже в условиях промышленных производств. Кроме того, предпочтения в пользу лизинговых операций обоснованы и возможностью снижения затрат на сервисное обслуживание объектов материальной инфраструктуры, проведение плановых и внеплановых ремонтов, а также последующую модернизацию данных объектов в связи с постепенным ростом морального износа.

-повышение уровня востребованности нематериальных активов как ценных вложений, которые обладают высокой степенью ликвидности в условиях не только стабильности рынка, но и кризисных явлений. Динамичное развитие современных организаций тесно связано с использованием нематериальных факторов функционирования. Информация и интеллектуальные ресурсы формируют компоненты нематериального потенциала организации, определяют ее конкурентные позиции на рынке и являются основополагающим фактором эффективной деятельности и формирования ее стоимости [36].

Используемые нематериальные активы классифицируются как компьютерное программное обеспечение, веб-сайты, лицензии и разрешения, патенты, авторские права и товарные знаки, сервитуты, права на добычу природных ресурсов и другие объекты интеллектуальной собственности. Нематериальные активы могут быть приобретены, лицензированы или сгенерированы внутри предпринимательской структуры. В целом, надо признать важную роль нематериальных активов как способа обеспечения экономической устойчивости предпринимательских структур, что будет подробно рассмотрено в дальнейшем изложении диссертационного исследования.

6. Принцип превалирования среднесрочного планирования над стратегическим планированием.

В условиях современного развития рынка взгляд на основные элементы стратегического управления постепенно видоизменялся, что подразумевает актуальность разработок в данной научной области. Иными словами, в настоящее время не существует единых методических подходов к определению и трактовке элементов и подсистем стратегического управления предпринимательскими структурами. В связи с этим весьма актуальными становятся вопросы обоснования не только самой процедуры и последовательности этапов управления в стратегической перспективе, но и аспекты временных рамок планирования. Кризис коронавирусной инфекции наглядно показал и доказал, что долгосрочное планирование, даже основанное на использовании инструментов стратегического социально-экономического прогнозирования и методах эконометрических измерений динамики основных показателей устойчивого развития, не может полностью соответствовать быстрому изменению ситуации на рынке. В связи с этим базовым периодом для осуществления плановых мероприятий следует признать среднесрочный характер планирования, при этом наиболее вероятно выглядит ориентация на планирование сроком более одного года (уход исключительно от краткосрочного планирования, которое в полной мере не может охарактеризовать реализацию, например, антикризисных стратегий или политики в области управления нематериальными активами и т.п.), но менее трех лет. Пять лет как верхняя граница стратегического среднесрочного планирования становится слишком большим сроком для принятия эффективных управленческих решений в связи с очень высоким уровнем неопределенности действий предпринимательских структур во всех сферах экономической деятельности.

Некоторые принципы подчеркивают современные тенденции развития самой теории предпринимательства либо отражают общемировые тенденции

развития бизнес-деятельности в контексте взаимоотношения с обществом, в том числе:

7. Принцип ориентации на саморегулирование и саморазвитие.

Данный принцип ориентирован на расширение значимости функции саморегулирования как производной от организации и координации управленческой деятельности. В контексте теории предпринимательства заявленный принцип подразумевает ориентацию на использование собственных или партнерских ресурсов в противовес заемному финансированию со стороны финансово-кредитных учреждений или получения финансирования со стороны органов территориального управления в целях обеспечения экономической устойчивости в пределах собственных возможностей для ведения бизнеса, в том числе в кризисных явлениях, на альтернативных началах.

8. Принцип экологизации предпринимательской деятельности

Выделен автором в контексте постепенного перехода к условиям «зеленой экономики» и предполагает системную экологизацию не только производственно-хозяйственной деятельности и развитие систем экологического менеджмента, но и экологизацию и формирование управленческих экосистем на основе различных инновационных технологий и расширения уровня затрат на экологическую трансформацию бизнеса (Приложение 3)

Огромную роль в исполнении заявленных принципов будет играть масштаб деятельности и возможности предпринимательской структуры, так как многие из них требуют выделения дополнительного финансирования. Рассмотрим данную гипотезу на примере малого бизнеса как одного из ключевых контрагентов современной экономической системы. Многие из выше названных принципов четко синхронизируются с деятельностью данной категории субъектов предпринимательства – значительная склонность к внедрению элементов виртуализации бизнес-процессов и использованию преимуществ дистанционных технологий, ориентация на краткосрочное и

среднесрочное планирование в связи с высокой степенью неопределенности бизнес-среды, более рациональный подход к вложению средств в объекты инфраструктуры, которые непосредственно необходимы в производственном процессе и ряд других.

Некоторые из них зависят от уровня развития предпринимательской деятельности, срока функционирования на рынке, непосредственного опыта и профессиональных компетенций хозяина бизнеса или наемного руководителя, например, склонность к партнерским взаимоотношениям на рынке на уровне региона или отрасли с учетом наработанных коммерческих связей, следование пессимистическим прогнозам развития в связи с высоким уровнем экономических рисков для малого бизнеса, а также осуществление предварительных оценок уровня влияния кризиса на деятельность бизнес-структур. Наименее востребованными среди малого бизнеса следует признать такие принципы как расширение капитализации нематериальных активов и вложения в человеческий капитал, что обусловлено, в большей степени, сложностью с перераспределением финансовых ресурсов.

Реализация перечисленных выше принципов будет зависеть также от конкретной рыночной ситуации и фазы кризисного явления, так как сам кризис и его формы будут активно влиять на выбор той или иной позиции в условиях организационных изменений. Например, несмотря на важность экологизации как ключевого вектора в современной политике промышленных и иных предприятий с точки зрения как формирования определенной лояльности со стороны клиентов, которые, в большинстве своем, особенно молодежь, настроены на сохранение окружающей экосистемы и соблюдение высоких требований экологичности со стороны предпринимательских структур, так и соблюдения норм государственного регулирования в области охраны окружающей среды, должны выбирать между специализированными затратами на поддержание экологического равновесия и баланса в рамках перехода к зелёной экономике, и решением проблем в операционной деятельности в условиях кризиса. Таким образом, предпринимательская

структура поставлена в данном случае перед выбором между двумя альтернативными вариантами экономического поведения.

Несомненно, любая кризисная ситуация, при прочих равных условиях, для предпринимательских структур практически всегда приводит к необходимости осуществления выбора с точки зрения сокращения затрат на текущую и стратегическую деятельность в связи с необходимостью обеспечения безубыточности ведения бизнес-процессов. Если в условиях кризисов прошлых лет можно было однозначно говорить только о его негативных последствиях для экономических субъектов, то в современных реалиях использование перечисленных выше принципов может наоборот стать определенным импульсом для будущего системного роста в условиях инновационной экономики.

Например, рост виртуализации бизнес-процессов способствует снижению затрат на ведение предпринимательской деятельности за счет внедрения дистанционных технологий в управлении отдельными ресурсами организации, создания виртуальных пространств и цифровых сервисов для взаимодействия с существующими и потенциальными клиентами, изменения структуры и величины основных средств в пользу виртуальных площадок, что особенно заметно применительно к организационно-экономическим условиям функционирования предприятий большинства секторов современной сферы услуг. Таким образом, виртуализация и ее влияние на стратегическое развитие предпринимательских структур в условиях кризисных явлений наоборот способствуют росту производительности труда и экономии на определенных статьях затрат, что оказывает положительное воздействие и на практические аспекты обеспечения устойчивости предпринимательских структур.

Вместе с тем, представленные принципы и новые подходы к организации предпринимательской деятельности создают и новые проблемы, сбалансированное решение которых позволит ускорить инерционный рост инновационной экономики в условиях современных кризисных ситуаций. Например, повышение инновационной активности и стремление к снижению

затрат за счет виртуализации, дистанционных технологий, оптимизации информационно-аналитических и поисковых систем, расширением схем аутсорсинга, внедрение элементов искусственного интеллекта для принятия управленческих решений различного уровня и т.д., в большинстве случаев приводит к перераспределению обязанностей между работниками в пользу сокращения или уменьшения оплаты наименее занятых [47]. Это, в свою очередь, приводит к структурным изменениям на рынке труда, росту безработицы и т.д., что уже требует системного вмешательства со стороны государства.

Подводя итог вышесказанному, можно заключить, что несмотря на важность и значимость принципов стратегического управления предпринимательскими структурами в современных кризисных условиях, каждая конкретная организация или предприятие должны формировать и развивать свою собственную адаптивную систему управления, которая позволит им обеспечить высокий уровень экономической устойчивости не только в рамках стабильного рыночного взаимодействия, но и в условиях нестабильности и появления новых угроз и форм проявлений кризисной ситуации. В связи с этим необходимо более подробно рассмотреть и исследовать устойчивость предпринимательских структур как отдельную научную категорию, выделяя при этом ее составную часть – экономическую устойчивость предпринимательских структур.

2. Организационно-управленческая характеристика и оценка интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур

2.1. Устойчивость предпринимательских структур как категория социально-экономических исследований.

Влияние кризисных ситуаций на развитие предпринимательских структур требует от последних необходимости формирования и развития системы антикризисного управления, которая была бы направлена на максимальное противодействие последствиям воздействия кризисной ситуации на деловую активность и возможности для обеспечения определенного роста уже в посткризисный этап, в случае циклического характера экономического кризиса. Одним из элементов данной системы следует признать управленческий блок, который бы регулировал вопросы обеспечения, поддержания и роста уровня экономической устойчивости предпринимательской структуры. Несмотря на достаточно частое упоминание данного термина в современной и классической экономической литературе ([62], [94], [216], [245] и многие другие), в настоящее время существует достаточно много спорных и слабо освещенных аспектов данной проблематики, на решение которых и направлено исследование, проведенное автором.

С методологической точки зрения, весьма важным представляется охарактеризовать экономическую устойчивость как с точки зрения взаимодействия и взаимовлияния с другими видами устойчивости, так или иначе связанными с ведением предпринимательской деятельности, так и в контексте ее собственных подвидов и внутренних структурных элементов на основе сгруппированной системы классификационных критериев.



Рисунок 2.1- Характеристика ключевых видов устойчивости в системе различных отраслей науки (авторские разработки)

На рисунке 2.1 автором обобщены и представлены основные виды устойчивости, которые характерны для совершенно различных академических школ и направлений как теоретической, так и прикладной науки.

Каждая из представленных видов устойчивости содержит свои персонафицированные характеристики и специфические особенности формирования и развития, которые исключительны только для определённой отрасли знаний. Например, технологическая устойчивость предполагает сохранение параметров осуществления технологического процесса в рамках определённой технологической системы (промышленного или медицинского оборудования, сельскохозяйственной техники, информационно-коммуникационной системы и т.д.). Каждая из перечисленных выше видов устойчивости обладает своими собственными методами и процедурами проведения оценки, собственными критериями, для того чтобы определить каков уровень устойчивости в настоящий момент времени и т.п. Управление различными видами устойчивости также может значительно различаться в зависимости от используемого инструментария – от методов предотвращения опасных выбросов в атмосферу или водные ресурсы с целью обеспечения экологической устойчивости до проведения определенных медицинских процедур, направленных на сохранение психической устойчивости.

Вместе с тем, независимо от того к какой сфере знаний не относились бы перечисленные виды устойчивости, все они свидетельствуют, прежде всего, о стабильном состоянии той системы, которую они характеризуют, либо указывают на существование определенных отклонений от нормативного состояния системы, что требует принятия определенных действий для достижения равновесного состояния. Это основной принцип, который положен в основу выделения ключевых видов устойчивости в данном диссертационном исследовании.

Одной из ключевых причин отсутствия равновесия в условиях той или иной системы – влияние кризисных явлений или ситуаций на само состояние системы, ее внутреннюю среду и внутренние связи между элементами. При

этом причины самого кризиса могут быть совершенно разными – от изменения психологической атмосферы в условиях неформальных групп до чрезвычайных ситуаций, вызванных природными катаклизмами. В связи с вышесказанным, устойчивость одновременно предполагает и способность системы адаптироваться или противостоять кризисным явлениям в зависимости от ее собственного уровня. Чем выше уровень устойчивости, тем выше резистентность любой системы, а значит и возможность продолжения ее функционирования и развития. Наоборот, чем ниже данный уровень, тем больше вероятность разрушения системы и формирования новых системных образований (от новых материков до новых государств) [35].

Автор считает необходимым также подчеркнуть синергетический характер устойчивости³ как ключевое условие, которое обеспечивает функционирование всех элементов современной системы мироздания. В данном случае речь идёт о взаимовлиянии различных видов устойчивости (например, социальной и экономической, технологической и экономической устойчивости и т.п.). Кроме того, необходимо учитывать, что элементы, свойства или характеристики одного вида устойчивости могут быть перенесены применительно к совершенно иному виду устойчивости практически в неизменном виде.

Например, психологическая устойчивость может быть рассмотрена в контексте экономической устойчивости при формировании коллектива или формальной группы в организации, при разработке организационной культуры, в борьбе со снижением уровня стресса работников (сотрудников), для развития комплекса мер по предотвращению конфликтов в условиях предпринимательской структуры и т.д. В данном случае наблюдается как стремление к обеспечению психологической устойчивости индивидуума или группы с точки зрения организационных целей предпринимательской структуры, так и осуществляется экономическое обоснование тех затрат,

³ Синергетический характер устойчивости на рисунке 2.1 выражается через наличие внутренних связей между различными видами устойчивости и отображает единую систему устойчивости.

которые необходимо осуществить для этого. При этом для организации оба уровня устойчивости должны восприниматься одинаково, не должно быть превалирования одного вида над другим, в противном случае сама устойчивость и эффективность организации как системы может находиться под угрозой.

С другой стороны, отсутствие устойчивости в одной системе, может привести к снижению устойчивости в совершенно другой области знаний и наоборот - рост устойчивости может провоцировать повышение уровня устойчивости совершенно других систем.

Например, психологическая устойчивость человека, в том числе, зависит и от экономической устойчивости как самого предприятия, на котором он может работать, и от экономической устойчивости региона или местности, в которой он проживает и, наконец, от экономической устойчивости государства, гражданином которого он является и испытывает на себе последствия как стабильного функционирования национальной экономической системы, так и воздействие макроэкономической нестабильности (прежде всего, роста инфляции и безработицы). С другой стороны, чем ниже психологическая устойчивость человека, тем большую опасность он представляет как с точки зрения нарушения социальной устойчивости (рост числа правовых нарушений и преступлений административного и уголовного характера), так и с позиции снижения уровня экономической устойчивости (низкая производительность труда, низкая работоспособность, отсутствие навыков повышения уровня профессиональных компетенций, в том числе с отсутствием внутренней мотивации к обучению, склонность к конфликтным ситуациям, низкий уровень противодействия стрессам, связанным с профессиональной деятельностью и т.п.).

С точки зрения теории предпринимательства, каждый вид устойчивости прямо или косвенно влияет на ведение предпринимательской деятельности. К числу наиболее значимых видов устойчивости для организации или

предприятия, несомненно, следует отнести: экономическую устойчивость (ключевой вид устойчивости с точки зрения экономики предпринимательства), социальную устойчивость (обеспечивает безопасность и законность ведения предпринимательской деятельности), общественно-политическая устойчивость (обеспечивает возможность, условия и ограничения для ведения предпринимательской деятельности) и другие. Некоторые виды устойчивости имеют ограниченное или опосредованное влияние на развитие предпринимательских структур. Например, высокий уровень устойчивости религиозных традиций в странах исламского мира требуют соответствующих ограничений для ведения бизнеса, особенно в финансово-кредитной сфере [86], а низкий уровень технической устойчивости может привести к росту затрат в условиях конкретного промышленного производства, а также способствовать значительному ухудшению уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции. В обоих случаях наблюдается влияние других видов устойчивости на ключевой объект данного исследования – экономическую устойчивость предпринимательских структур.

При этом предприниматель далеко не всегда может активно влиять на другие виды устойчивости, за исключением экономической, уровень которой, во многом, зависит от действий самого организатора коммерческой деятельности, его предпринимательской способности и активности на рынке, а также от многих других факторов. С другой стороны, предприниматель может прекратить инвестирование средств в те или иные проекты и переместить свой бизнес в другую страну или регион, таким образом определяя уровень социальной или общественно-политической устойчивости, который соответствует его экономическим ожиданиям. Например, активное развитие системы транснациональных компаний и изменение географии размещения многих промышленных производств в современном мире в условиях глобализации, ориентированных на зависимость себестоимости продукции от дешевого труда или иных менее дорогих ресурсов, можно рассматривать как результат воздействия на изменение других видов

устойчивости в пользу обеспечения экономической эффективности ведения бизнеса.

Помимо взаимодействия с ключевыми видами устойчивости, экономическая устойчивость находится в тесной методологической связи с другими научными категориями экономической теории, теории менеджмента, организационного управления и т.д. С некоторыми из них связана не только сама экономическая устойчивость, но и ее составные части (например, финансовая устойчивость напрямую зависит от уровня рентабельности и уровня финансовой независимости). Среди наиболее значимых социально-экономических категорий, которые весьма часто выступают в качестве объекта исследования многих отечественных ([59], [62], [80], [81], [87], [62], [106], и другие) и зарубежных ([239], [245], [253], [258], [265], [285] и другие) авторов, следует отдельно отметить:

-эффект (по мнению автора, экономическая устойчивость и ее уровень представляет собой определенный полученный эффект от ведения предпринимательской деятельности с точки зрения выполнения ее генеральных целей),

-эффективность (отражает соотношение затрат и полученных результатов ведения предпринимательской деятельности и может рассматриваться в качестве отдельного понятия «эффективность обеспечения экономической устойчивости», т.е. насколько оправданы меры по достижению экономической устойчивости в соотнесении с осуществленными затратами в относительном выражении),

-результативность (также отражает разницу между затратами и полученными результатами ведения предпринимательской деятельности и может рассматриваться в качестве отдельного понятия «результативность обеспечения экономической устойчивости», т.е. насколько оправданы меры по достижению экономической устойчивости в соотнесении с осуществленными затратами в абсолютном выражении),

-еще одним важным направлением для осуществления сравнительных характеристик в целях выявления и оценки сущности и природы экономической устойчивости следует признать поиск общего и противоположного между данной научной категорией и понятием «сбалансированность предпринимательской структуры», которая так или иначе находит свое отражение в трудах многих ученых экономистов ([62], [116], [103], [105], [107], [173], [226]).

В соответствии с предлагаемым авторским подходом, *сбалансированность предпринимательской структуры* представляет собой комплексное соответствие количественных и качественных характеристик факторов производства, функций управления, бизнес-процессов и проектов предприятия, реализуемое на основании принципов системности, синергизма, целенаправленной рационализации удельных операционных и транзакционных издержек, транспарентности, использования потенциала внутриорганизационной и внешней интеграции, обеспечивающее в долгосрочной перспективе устойчивое увеличение финансовой и социально-экономической эффективности развития организации.

По мнению автора, для выявления корреляционных связей между экономической устойчивостью и сбалансированностью предпринимательской структуры важно определить характер соотношения сбалансированности развития предпринимательских структур с близкими по содержанию понятиями экономической науки, в т.ч. теории управления экономическими системами (рисунке 2.2).

Как показано на рисунке 2.2, в соответствии с предлагаемым подходом, содержание сбалансированности развития предпринимательской структуры шире и конгруэнтности, и корреляции факторов и ресурсов производственной деятельности, хотя оба указанных процесса представляют собой определенные условия достижения сбалансированности.

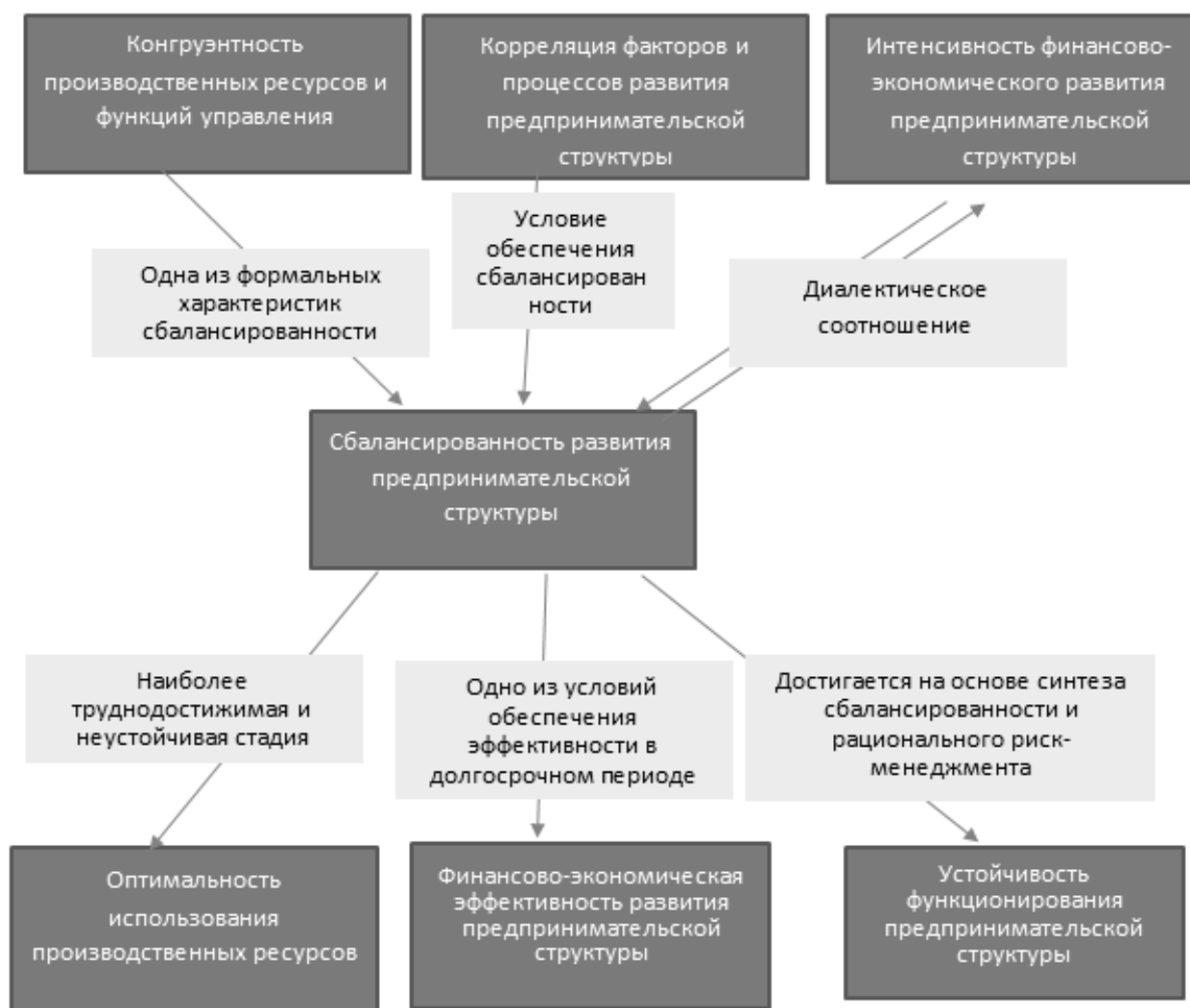


Рисунок 2.2 - Соотношение сбалансированности развития предпринимательской структуры и близких по содержанию понятий экономики и управления (составлено автором)

Так, Р. Грант, один из ведущих современных специалистов в области теории и практики стратегического анализа и управления, под конгруэнтностью понимает “соответствие основных параметров ресурсов предприятия и функций менеджмента, обеспечивающих рациональное использование такого рода ресурсов” [251]. Конгруэнтность, например, факторов труда и капитала современных крупных промышленных корпораций может быть достигнута за счет обеспечения соответствия основных параметров корпоративных программ развития инвестиционной

деятельности, с одной стороны, и воспроизводства человеческого капитала компании, - с другой.

При этом такого рода согласованность, соответствие являются значимыми условиями обеспечения сбалансированности факторов производства, но полное сведение сбалансированности к конгруэнтности представляется методологически не вполне корректным.

Кроме того, следует отметить, что конгруэнтность факторов производства в системе современного стратегического менеджмента компаний, особенно в условиях экономики РФ, зачастую носит достаточно формальный или поверхностный характер. Так, многие стратегические программы развития производственных ресурсов корпораций, в рамках которых предусматривается в том числе и условие конгруэнтности последних, зачастую носят сугубо номинальный, презентационный характер; не проработаны механизмы практической реализации такого рода стратегических программных положений. Кроме того, конгруэнтность в отдельных случаях затрагивает только количественные, а не качественные параметры развития различных видов производственных ресурсов, чего недостаточно для обеспечения их сбалансированности в долгосрочной экономической перспективе.

Корреляция представляет собой статистическую оценку уровня взаимосвязи динамики отдельных характеристик факторов производственной деятельности, влияния на развитие предприятия различных внутренних и внешних финансово-экономических факторов и т.п. Положительная корреляция производственных ресурсов может рассматриваться в качестве одной из характеристик обеспечения их сбалансированности. Вместе с тем, исследования только уровня корреляции факторов производства и различных типов ресурсов организации не вполне достаточно для комплексной оценки уровня сбалансированности развития последней.

Как показано на рисунке 2.1, взаимосвязь сбалансированности и интенсивности развития предприятия носит в определенной степени

диалектический, противоречивый характер. Так, зачастую темпы и пропорции интенсивного развития достигаются за счет временной несбалансированности производственных ресурсов, например на основе НИОКР, когда осуществляется технико-технологическая модернизация комплекса основных фондов, но, в частности, уровень подготовки промышленно-производственного персонала еще не вполне соответствует их инновационным характеристикам и т.п. В целом, обычно интенсивное развитие сопряжено с повышенными производственными, финансовыми и рыночными рисками, что ведет к определенному дисбалансу развития организации. Соответственно, обеспечение сбалансированности развития предприятий различных форм собственности и отраслей экономики в долгосрочной перспективе, по нашему мнению, должно осуществляться на основе синтетического использования пропорций и принципов как интенсивного, так и экстенсивного развития [46].

Достаточно сложную проблему представляет собой соотношение сбалансированности и оптимальности развития промышленных предприятий. В советский период отдельным аспектам ее рассмотрения были посвящены исследования таких известных ученых-экономистов, как В.С. Немчинов, Л.В. Канторович, Л.И. Абалкин и др. При этом следует отметить, что даже для экономики социализма данная проблема была крайне сложной и неоднозначной, при том что в рамках социалистического хозяйства сбалансированность понималась несколько более утрированно, чем в условиях либерального рынка – одной из значимых характеристик сбалансированности развития предприятия рассматривалось соответствие темпов и пропорций развития последнего директивно установленным плановым заданиям соответствующих отраслевых министерств и ведомств.

По мнению автора, оптимальность является высшей формой проявления взаимного развития факторов производственной деятельности и функций управления предприятия, высшей стадией сбалансированности развития. При этом оптимальность, особенно в условиях широкого круга внешних

ограничений формирования и использования производственных ресурсов, является труднодостижимой и одновременно достаточно неустойчивой – любые флуктуации внешних факторов могут объективным образом привести к отклонению от достигнутого оптимального состояния. Тем самым, сбалансированность развития предприятия является одним из необходимых, но не достаточным условием обеспечения оптимальных пропорций его функционирования и развития.

В соответствии с предлагаемым подходом, сбалансированность развития является и значимым условием обеспечения эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия в долгосрочной перспективе. При этом в конъюнктурном аспекте эффективность может быть достигнута и не за счет сбалансированности формирования факторов производства и реализации функций управления, а, например, в результате влияния внешних спекулятивных детерминант.

Наконец, сбалансированность является и одним из условий обеспечения финансово-экономической устойчивости развития предприятия. На тесный характер взаимосвязи внутренней экономической сбалансированности и экономической устойчивости развития современных предприятий различных форм собственности и видов экономической деятельности указывает, в частности, И.А. Бланк [240]. При этом, для обеспечения высокого уровня экономической устойчивости в долгосрочном периоде, система управления сбалансированностью развития предприятия должна быть интегрирована с рациональными механизмами стратегического и оперативного риск-менеджмента.

Следует отметить, что в специальной литературе недостаточно проработан вопрос о классификации видов устойчивости предпринимательских структур. Во исполнение данного теоретического пробела автором предлагается классификация видов экономической устойчивости в зависимости от ряда выбранных критериев, которая представлена в таблице 2.1.

Классификация видов экономической устойчивости в зависимости от ряда выбранных критериев (авторские разработки на основе [87], [91], [98], [109], [225] и др.)

№	Классификационный признак	Потенциальные виды устойчивости	Комментарии
1	С точки зрения участника рыночных отношений	-экономическая устойчивость государства, - экономическая устойчивость предпринимательских структур, - экономическая устойчивость домашних хозяйств	В соответствии с классическими представлениями экономической теории
2	С точки зрения уровня ведения предпринимательской деятельности	- экономическая устойчивость на федеральном уровне, - экономическая устойчивость на региональном\ муниципальном уровне, - экономическая устойчивость на отраслевом уровне, - экономическая устойчивость на межрегиональном уровне, - экономическая устойчивость на межотраслевом уровне.	Указывает на необходимость учета территориально-отраслевых аспектов ведения предпринимательской деятельности
3	С точки зрения соотношения с предпринимательской средой	- экономическая устойчивость внутренних бизнес-процессов предпринимательской среды, - экономическая устойчивость внешних бизнес-процессов предпринимательской среды	Рассматривает различные подходы к формированию экономической устойчивости исходя из особенностей самой среды и окружения предпринимательской структуры
4	С точки зрения временного фактора	- краткосрочная (операционная) экономическая устойчивость; - среднесрочная (тактическая) экономическая устойчивость; - долгосрочная (стратегическая) экономическая устойчивость	Учитывает влияние фактора времени на механизмы и инструменты обеспечения устойчивости
5	С точки зрения масштабов деятельности	- экономическая устойчивость малого бизнеса, - экономическая устойчивость среднего бизнеса,	Учитывает влияние масштаба деятельности и размера бизнеса на

	предпринимательской структуры	<ul style="list-style-type: none"> - экономическая устойчивость крупного национального бизнеса, - экономическая устойчивость международных транснациональных компаний 	механизмы и инструменты обеспечения устойчивости
6	С точки зрения организационно-правовых форм ведения предпринимательской структуры	<ul style="list-style-type: none"> - экономическая устойчивость государственных унитарных предприятий, - экономическая устойчивость индивидуального предпринимательства, - экономическая устойчивость обществ с ограниченной ответственностью, - экономическая устойчивость акционерных обществ и т.д. 	Учитывает влияние организационно-правовой формы и системы ограничений, связанных с ней на механизмы и инструменты обеспечения устойчивости
7	С точки зрения интеграционных форм ведения предпринимательской структуры	<ul style="list-style-type: none"> - экономическая устойчивость проектов государственно-частного партнерства, - экономическая устойчивость финансово-промышленных групп, - экономическая устойчивость кластерных образований, - экономическая устойчивость сетевых объединений и т.д. 	В соответствии с современными тенденциями развития рынка
8	С точки зрения функций управления	<ul style="list-style-type: none"> - экономическая устойчивость планирования бизнес-процессов, - экономическая устойчивость организации бизнес-процессов, -экономическая устойчивость системы мотивации, - экономическая устойчивость системы контроля и мониторинга и т.д. 	В соответствии с классическими представлениями теории менеджмента
9	С точки зрения институционального уровня формирования экономической устойчивости	<ul style="list-style-type: none"> - экономическая устойчивость, формируемая на уровне управленческих решений структурных подразделений, - экономическая устойчивость, формируемая на уровне управленческих решений линейно-функциональных подразделений, 	В соответствии с классическими представлениями теории организационного управления

		<ul style="list-style-type: none"> - экономическая устойчивость, формируемая на уровне управленческих решений руководства предпринимательской структуры, - экономическая устойчивость, формируемая на уровне управленческих решений собственников предпринимательской структуры 	
10	С точки зрения функциональных областей управления (видов экономической деятельности)	<ul style="list-style-type: none"> -финансовая устойчивость, -операционная (производственно-сбытовая) устойчивость, -устойчивость инновационной деятельности, -устойчивость инвестиционной деятельности, - устойчивость кадрового обеспечения и т.д. 	Учитывает структурные элементы экономической устойчивости как системы
11	С точки зрения формы организации предпринимательской деятельности	<ul style="list-style-type: none"> - экономическая устойчивость функционирования организации, - экономическая устойчивость проектной деятельности 	В соответствии с современными тенденциями развития рынка и повышением роли проектного управления
12	С точки зрения уровня экономической устойчивости	<ul style="list-style-type: none"> - низкий уровень экономической устойчивости, - средний уровень экономической устойчивости, - высокий уровень экономической устойчивости 	Отражает уровень достигнутой экономической устойчивости предпринимательских структур
13	С точки зрения уровня риска и неопределенности	<ul style="list-style-type: none"> -обеспечение экономической устойчивости при высоком уровне риска и высоком уровне неопределенности, - обеспечение экономической устойчивости при среднем уровне риска и высоком уровне неопределенности, -обеспечение экономической устойчивости при низком уровне риска и высоком уровне неопределенности, - обеспечение экономической устойчивости при высоком уровне риска и среднем уровне неопределенности, 	Отражает уровень влияния риска и неопределенности на состояние параметров экономической устойчивости

		<ul style="list-style-type: none"> - обеспечение экономической устойчивости при среднем уровне риска и среднем уровне неопределенности, -обеспечение экономической устойчивости при низком уровне риска и среднем уровне неопределенности, - обеспечение экономической устойчивости при высоком уровне риска и низком уровне неопределенности, - обеспечение экономической устойчивости при среднем уровне риска и низком уровне неопределенности, -обеспечение экономической устойчивости при низком уровне риска и низком уровне неопределенности. 	
14	С точки зрения соотношения с уровнем состояния конъюнктуры рынка	<ul style="list-style-type: none"> - экономическая устойчивость в условиях стабильной экономической конъюнктуры, - экономическая устойчивость в условиях кризисных явлений (по видам кризисов) 	Отражает уровень влияния состояния экономической конъюнктуры на состояние параметров экономической устойчивости
15	С точки зрения соотношения с фазами кризисных явлений	<ul style="list-style-type: none"> - экономическая устойчивость в условиях начала кризисной ситуации, -- экономическая устойчивость в условиях стагнации и т.д. 	В соответствии с классическими представлениями теории экономических кризисов

Приведенная классификация максимально отражает различные аспекты функциональных, организационно-экономических и содержательных особенностей формирования, обеспечения и развития экономической устойчивости предпринимательских структур в современных условиях российской экономики. Вместе с тем, с точки зрения особой значимости для организации предпринимательской деятельности автор считает необходимым отдельно выделить такие пункты классификации как:

1. Классификация с точки зрения уровня ведения предпринимательской деятельности. Учитывает влияние внешних факторов на состояние экономической устойчивости, в данном случае речь идет о:

-политике на федеральном уровне (в контексте нормативно-правового обеспечения, системы экономического и административного регулирования, выбора инструментов поддержки и стимулирования предпринимательских структур в условиях кризиса, организационно-правовой характеристики и определения возможностей для роста отдельных видов предпринимательства, в том числе социального и молодежного),

-состоянии региональной экономики (насколько эффективно и вообще возможно повышение уровня экономической устойчивости предпринимательской структуры в условиях того или иного региона, что весьма важно в контексте планирования инвестиционных вложений),

-отраслевом влиянии на уровень экономической устойчивости и способах его ограничения\ повышения с точки зрения экономических интересов отдельных предпринимательских структур,

-особенностях обеспечения экономической устойчивости в условиях реализации программ и проектов межрегионального и межотраслевого взаимодействия (например, проблематика оценки и обеспечения экономической устойчивости предпринимательских структур в условиях реализации межрегиональных туристских проектов или формирования единых транспортно-логистических коридоров и т.д.).

2. *Классификация с точки зрения функциональных областей управления (видов экономической деятельности)*. Представляет собой базовый вариант для определения и расчета количественного уровня экономической устойчивости предпринимательской структуры как совокупности отдельных ее структурных элементов через выработку единой системы показателей, отражающих состояние внутренних и внешних бизнес-процессов в выбранный период времени (с точки зрения достижения фактических результатов и учета плановых показателей ведения предпринимательской деятельности). Данный пункт классификации будет рассмотрен более подробно автором в дальнейшем в диссертационном исследовании как основа для формирования методического подхода к оценке уровня экономической устойчивости с организационно-экономической точки зрения.

3. *Классификация с точки зрения соотношения с уровнем состояния конъюнктуры рынка*. В рамках представленной квалификации решающее значение имеет отношение к уровню состояния экономической конъюнктуры – в условиях стабильно функционирующей экономической системы изначально предпринимательская структура может обеспечить относительно высокий уровень экономической устойчивости при минимуме собственных вложений за счет стабильности производственно-логистических связей, эффективной и сбалансированной системы контрактных обязательств, использования различных методов управления хозяйственными рисками при условии стабильности макроэкономических показателей и т.п. В условиях же кризиса предпринимательская структура должна быть ориентирована на разработку и внедрение соответствующих антикризисных стратегий, которые должны учитывать и сохранение предельно допустимого уровня экономической устойчивости. В условиях кризисных явлений необходимо более широко подходить к понятию экономической устойчивости и расширить привычные рамки ее функционального значения для предпринимательской структуры.

2.2. Сущностные характеристики и функциональные аспекты оценки интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур

Несмотря на достаточно высокий уровень теоретической и методологической проработки актуальной проблематики и вопросов, связанных с определением функциональных границ и организационно-экономических особенностей расчёта и последующей оценки экономической устойчивости предпринимательских структур как в отечественной экономической литературе ([59],[87],[91],[110],[116],[129],[155]), так и в зарубежных аналогах([239],[245],[251],[258],[285]) существует ряд определённых функционально-структурных областей, которые не полностью раскрыты в современных подходах в рамках идентификации исследуемой научной категории.

К числу недостаточно освещённых и дискуссионных, в научной литературе по данной тематике, методологических и методических аспектов, связанных с вопросами определения и оценки экономической устойчивости предпринимательских структур, следует отнести:

1. Большинство авторов ([129],[135],[163],[229],[239]), говоря об экономической устойчивости или об её отдельных видах и составляющих, по преимуществу, ориентированы на её абсолютный рост в стоимостных показателях оценки. Данное утверждение полностью соответствует принципам организации предпринимательской деятельности, в основе которых - максимизация получаемых результатов при одновременном снижении общего уровня затрат, в том числе транзакционных, и стремление к достижению новых позиций на рынке в условиях определенного уровня конкурентного взаимодействия и борьбы с другими участниками рыночных отношений. С другой стороны, применительно к условиям именно кризисных явлений, главным, по мнению автора, остаётся возможность обеспечения и сохранения тех позиций, которые уже заняты предпринимательской

структурой в различных сферах экономической деятельности, то есть сохранение её резервов и возможностей для будущего роста в посткризисный этап. В противном случае, ориентация на обеспечение интенсификации или сохранения существующих показателей и индикаторов роста в условиях кризиса, может нанести значительный ущерб сбалансированности предпринимательской структуры и привести к снижению уровня экономической устойчивости.

2. В соответствии с первым пунктом данных критических замечаний, многие исследователи ([176],[181],[216],[253],[285]) изначально ориентированы на оценку экономической устойчивости в условиях стабильно функционирующей экономики. В связи с этим, необходимо усилить методологические аспекты, связанные с оценкой экономической устойчивости именно в условиях кризисных явлений как классического варианта развития событий (дисбаланс спроса и предложения\ неэффективная государственная денежно-кредитная, финансовая и валютная политика), так и современных кризисных явлений (преобладание кризисных ситуаций неэкономического характера, способных резко, в краткосрочной перспективе, значительно ухудшить рыночную конъюнктуру).

3. Представленное во втором пункте критических замечаний утверждение особенно актуально для зарубежных исследователей ([135],[171],[184],[258],[265]), научные изыскания которых в основном ориентированы на стабильно функционирующую экономику развитых стран с минимальным влиянием кризисных явлений на социально-экономическую систему. Например, сохранение определенного уровня макроэкономической нестабильности в среднесрочном и даже долгосрочном периоде, приводит, за частую, к неверным выводам относительно выбора вариантов обеспечения роста экономической устойчивости. Однако в условиях современных кризисных явлений, обладающих высокой скоростью изменения макроэкономической ситуации, данный подход требует пересмотра. Кроме того, следует подчеркнуть важность проведения экономических исследований

не только на основании данных экономик развитых стран, но и в контексте учета особенностей экономических систем стран с переходной экономикой, новых индустриальных стран и стран «третьего мира», что позволит повысить уровень обоснованности и достоверности полученных результатов и выводов относительно оценки экономической устойчивости предпринимательских структур.

4. В соответствии с классическими подходами ([103],[135],[143],[172],[203]) методическая оценка экономической устойчивости рассматривается в контексте её отдельных составных элементов или видов (финансовая устойчивость, операционная устойчивость, устойчивость кадрового обеспечения предпринимательских структур и т.д.). Автор поддерживает данный научный подход, однако в современных условиях требуется пересмотр и дополнение тех структурных элементов внутренней среды предпринимательской структуры, которые образуют общие показатели экономической устойчивости (например, обеспечение взаимосвязи и влияния на показатели экономической устойчивости таких внутренних управленческих блоков как организационная культура, управление человеческим и интеллектуальным капиталом, управление организационными изменениями).

5. В существующих научных подходах к определению и оценке экономической устойчивости предпринимательских структур практически отсутствует разграничения между основной операционной деятельностью (например, в рамках производства, реализации и сбыта основного ассортимента продукции промышленных предприятий, объемы которого определяются величиной используемой мощности технологических линий и уровнем производительности труда основного и вспомогательного персонала, непосредственно занятого в производственно-хозяйственной деятельности) и осуществлением проектной деятельности (например, в контексте реализации и финансирования конкретных проектов в различных секторах сферы услуг). Таким образом, по мнению автора, необходимо подчеркнуть четкие различия

в подходах к анализу и оценке экономической устойчивости в рамках основной деятельности предпринимательской структуры и проектного финансирования [44].

5. Также стоит отметить, что большинство авторов ориентированы на внутренний характер экономической устойчивости предпринимательской структуры и не всегда учитывают возможности кооперационного и взаимовыгодного взаимодействия с субъектами внешней среды как в рамках проектирования внутриотраслевых связей, так и с точки зрения функционирования в пределах одной территории или региона локализации предпринимательской структуры. В связи с этим, автор считает необходимым дополнить и расширить существующие методические подходы к оценке экономической устойчивости за счёт добавления новых элементов данного интеграционного показателя не только исключительно за счет детерминирующих индикаторов внутренней среды, но и за счет учета влияния ряда факторов внешнего окружения.

5. Помимо классических представлений ([151],[155],[202],[204],[216]) о том, что такое экономическая устойчивость и её функциональная связь с внутренними элементами в рамках использования инструментария системного подхода (ориентация на гипотезу о том, что совокупная величина экономической устойчивости может быть определена как сумма величин ее составляющих), автор считает необходимым использовать и другие альтернативные варианты ее потенциальной оценки. В связи с выше сказанным, представляется целесообразным предложить альтернативный вариант того, каким образом можно сформировать итоговые значения экономической устойчивости через призму предпринимательской способности и того набора профессиональных компетенций экономического поведения субъекта предпринимательской деятельности, посредством которых обеспечивается экономическая эффективность, сбалансированность и устойчивость всех бизнес-процессов организации или предприятия как в

условиях стабильного рынка, так и с точки зрения влияния кризисных ситуаций.

6. Как уже было упомянуто ранее, расчёт экономической устойчивости следует рассматривать исключительно через призму тех внутренних элементов, которые её образуют. С учётом комплексности данного показателя и сложности унифицированных подходов к его количественной оценке, невозможно говорить о каком-то конкретном количественном индикаторе, пусть и совокупного характера, отражающим экономическую устойчивость в количественном аспекте. В данном случае, следует говорить о том, насколько система выбранных показателей (элементов, суммарно образующих величину экономической устойчивости) соответствует запросам самого предприятия или организации, и насколько они могут обеспечить устойчивое состояние экономики предпринимательской структуры в условиях новых кризисных явлений. Таким образом, экономическая устойчивость предпринимательской структуры в количественном аспекте должна рассматриваться как способность достижения предельных функционально-стоимостных значений тех показателей – системных элементов, которые ее образуют в соответствии с выбранным инструментарием оценки и влиянием ряда определяющих факторов (отраслевая принадлежность, размещение в том или ином регионе или территории, выбранная модель бизнеса и его организационно-правовая форма, особенности государственного регулирования и стимулирования предпринимательской активности, уровень и этап развития кризисной ситуации в соотнесении с жизненным циклом предприятия или организации и т.д.)

7. Отдельное внимание хотелось бы уделить аспектам влияния именно современных кризисных явлений, не всегда экономического характера, на уровень экономической устойчивости предпринимательских структур. Данное направление является относительно новым в контексте развития теории предпринимательства и также требует дополнительных обоснований применительно к проблематике определения экономической устойчивости,

что необходимо учитывать и в контексте методических подходов к ее качественной и количественной оценке.

В связи с вышеперечисленными критическими замечаниями, автор считает необходимым дополнить существующие определения исследуемого понятия и ввести в научный оборот термин «интегрированная экономическая устойчивость».

Под *интегрированной экономической устойчивостью предпринимательских структур* следует понимать комплексную и многофакторную систему количественных и качественных показателей, отражающих состояние развития предпринимательской структуры относительно рыночной конъюнктуры и внешней среды инновационной экономики как в условиях стабильного развития экономической системы, так и применительно к особенностям кризисных явлений (экономического и неэкономического характера) и оценивающих уровень соответствия параметров внутренней среды стратегическим приоритетам сбалансированного развития и принципам эффективности и результативности всего комплекса производственно-хозяйственной деятельности, в том числе не только в условиях различного уровня конкуренции, но и в интеграционной и партнерской взаимосвязи с другими участниками рыночных отношений на основе использования потенциала цифровых технологий и инноваций, проектируемых на базе искусственного интеллекта. На основании данного определения автором на рисунке 2.3 предложена сравнительная характеристика двух основных методических подходов к оценке экономической устойчивости предпринимательских структур, в том числе:

-классического, основанного на совокупности структурных элементов (видов) экономической устойчивости и расширенного за счет включения дополнительных управленческих блоков, результирующее действие которых необходимо учитывать при обосновании итогового уровня исследуемого интегративного показателя. Более подробно системное отображение данного методического подхода представлено автором в таблице 2.2.



Рисунок 2.3- Сравнительная характеристика основных методических подходов к оценке экономической устойчивости предпринимательских структур (авторские разработки)

Таблица 2.2

Структура экономической устойчивости предпринимательских структур (ПС) в соответствии с организационно-экономическим (классическим) подходом к ее оценке (авторские разработки)

№	Наименование структурных элементов экономической устойчивости ПС	Особенности обеспечения в условиях стабильного функционирования рынка	Особенности обеспечения в условиях кризисных ситуаций	Показатели оценки структурных элементов экономической устойчивости ПС
1	Финансовая устойчивость	Направлена на оптимизацию соотношения собственных и заемных средств ПС	Направлена на способность отвечать по краткосрочным и среднесрочным обязательствам	Показатели, характеризующие уровень финансового положения ПС (финансовая независимость, коэффициент ликвидности, коэффициент автономии и т.д.)
2	Устойчивость инвестиционной деятельности	Направлена на оптимизацию инвестиционного портфеля ПС	Направлена на оптимизацию структуры и сроков инвестирования в пользу сохранения отдельных проектов за счет снижения\прекращения инвестирования в более рискованные и долгосрочные	Показатели, характеризующие уровень инвестиционных вложений (чистый дисконтированный доход, внутренняя норма доходности, срок окупаемости и т.д.)
3	Устойчивость операционной деятельности (производственно-логистическая)	Направлена на обеспечение устойчивого роста производства	Направлена на поддержание сбалансированности производственно-логистической деятельности	Показатели, характеризующие организацию производственного процесса (уровень задействованных производственных мощностей, уровень незавершенного производства, остатки

				готовой продукции на складе и т.д.)
4	Устойчивость маркетинговой деятельности ПС	Направлена на обеспечение устойчивого роста объема продаж	Направлена на максимальное сохранение докризисного уровня объема продаж	Показатели, характеризующие уровень развития маркетинговой деятельности (товарный ассортимент, объем средств на продвижение, величина рекламного бюджета и т.д.)
5	Устойчивость кадрового обеспечения ПС	Направлена на формирование и развитие штатной структуры	Направлена на сохранение количественных параметров штатной структуры	Показатели, характеризующие кадровую политику (уровень текучести кадров, динамика общей численности персонала, показатели структуры персонала и т.д.)
6	Устойчивость развития человеческого и интеллектуального капитала ПС	Направлена на рост человеческого и интеллектуального капитала ПС	Направлена на поддержание достигнутого уровня человеческого и интеллектуального капитала ПС	Показатели, характеризующие уровень вложений в человеческий и интеллектуальный капитал и их результативность для ПС
7	Устойчивость инновационной деятельности	Направлена на повышение инновационной активности ПС	Направлена на сохранение достигнутого уровня инновационной активности ПС	Показатели, характеризующие уровень инновационной активности ПС
8	Устойчивость взаимодействия с основными контактными группами и целевыми аудиториями	Направлена на расширение взаимодействия с основными контактными группами и целевыми аудиториями	Направлена на расширение взаимодействия с основными контактными группами и целевыми аудиториями	Количество партнерских соглашений, договоров о сотрудничестве, динамика участия в сторонних мероприятиях и т.д.
9	Устойчивость системы организационного управления	Направлена на совершенствование организационной структуры управления	Направлена на адаптацию организационной структуры управления к условиям конкретного кризиса	Показатели, характеризующие связи управления и их

				эффективность в организации
10	Устойчивость организационной культуры	Направлена на формирование и развитие организационной культуры ПС	Направлена на сохранение сложившегося уровня организационной культуры ПС с минимизацией вложений в данную сферу	Показатели, характеризующие уровень достигнутой организационной культуры (количество неформальных групп в организации, динамика числа конфликтов в организации и т.д.)
11	Устойчивость интеграционного взаимодействия на региональном рынке	Поиск и формирование новых траекторий кооперационного взаимодействия на территории региона-расположения	Сохранение наиболее эффективных и выгодных для ПС форм кооперационного взаимодействия на территории региона-расположения	Показатели, характеризующие степень участия ПС в кластерных структурах, сетевых образованиях и т.д.
12	Устойчивость интеграционного взаимодействия на отраслевом и рынке	Поиск и формирование новых траекторий кооперационного взаимодействия внутриотраслевого характера	Сохранение наиболее эффективных и выгодных для ПС форм кооперационного взаимодействия внутриотраслевого характера	Показатели, характеризующие степень участия ПС во внутриотраслевом взаимодействии и т.д.
13	Устойчивость интеграционного взаимодействия на международном рынке	Поиск и формирование новых траекторий выхода на международный уровень	Сохранение позиций на мировом рынке	Показатели, характеризующие уровень участия ПС в МРТ

-альтернативного, предполагающего определение, по аналогии с методикой оценки первого подхода, совокупного эффекта от реализации профессиональных компетенций экономического поведения субъекта предпринимательской деятельности в контексте формирования оценочной системы индикаторов экономической интегрированной устойчивости и учета влияния кризисных условий, а также особенностей инновационной экономики.

В рамках второго методического подхода автор считает целесообразным выделять такие профессиональные компетенции экономического поведения субъекта предпринимательской деятельности как:

-адаптивность к изменениям параметров и функционально-управленческих особенностей внутренней и внешней среды в условиях развития кризисных явлений в инновационной экономике (например, способность к управлению персоналом в условиях ограничения ресурсного обеспечения по отдельным этапам данного процесса в связи с экономическим кризисом или кризисом неэкономического характера, что особенно актуально в настоящее время),

-скорость принятия взвешенных и эффективных управленческих решений в условиях распространения кризисной ситуации на основе использования инновационных технологий и инструментов цифровизации, а также профилактического развития уровня интеллектуального капитала предпринимательской структуры в докризисный период,

-способность к обработке значительного объема информационных массивов с целью обеспечения эффективности реализации предыдущей профессиональной компетенции за счет рационального подхода к управленческому процессу внутри предпринимательской структуры и внедрения современных информационных технологий и цифровых инноваций по осуществлению аналитики данных с целью последующего использования при принятии альтернативных управленческих решений,

- уровень обеспечения информированности как производная предыдущих двух компетенций профессионального плана, которая позволяет достигнуть необходимого уровня интегрированной экономической устойчивости как в условиях макроэкономической стабильностью, так и в контексте роста кризисных ситуаций в инновационной экономике, где информация – стратегический ресурс и базовый фактор производства любой современной предпринимательской структуры,

- стабильное осуществление управленческих действий и организационно-экономических мероприятий, направленных на рост инновационной активности предпринимательских структур в любых экономических условиях вне зависимости от государственной политики по стимулированию в данной сфере или других факторов внешней среды.

Более подробно второй методический подход, как прямая альтернатива классическому варианту управленческих действий относительно обеспечения уровня интегрированной экономической устойчивости, представлен в четвертой главе данного диссертационного исследования (параграф 4.2), что обусловлено тесной взаимосвязью между профессиональными компетенциями экономического поведения субъекта предпринимательской деятельности и влиянием факторов внутренней среды на формирование и развитие системы стратегического управления интегрированной экономической устойчивостью предпринимательских структур в кризисных условиях.

Достоверность и обоснованность представленных ранее методических подходов по характеристике и функциональным аспектам оценки интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур должны определяться конкретными числовыми данными тех показателей, которые использованы в системе оценочных процедур, а также корректностью их сбора и обработки на основе современных цифровых технологий в соответствии с внутренними регламентами и локальными

требованиями к проведению количественной оценки в условиях конкретного предприятия или организации.

Каждый из представленных подходов предполагает наличие определенного уровня риска, связанного с обеспечением интегрированной экономической устойчивости и требующего выработки методических рекомендаций по его снижению.

2.3. Методические подходы к минимизации риска снижения интегрированной экономической устойчивости в условиях современных кризисных явлений

Одной из ключевых проблем обеспечения экономической устойчивости предпринимательских структур следует признать повышения риска ее снижения в условиях как стабильной экономической конъюнктуры, так и с точки зрения роста кризисных явлений. Основываясь на классических представлениях ряда авторов ([61],[186],[194],[203],[259]) можно говорить о том, что в управлении рисками, в том числе риском снижения экономической устойчивости, современных предпринимательских структур различных форм собственности и видов экономической деятельности используются определенные методы (таблица 2.3), каждый из которых тесно связан со стратегическим управлением и конкретной выбранной стратегией поведения на рынке.

Таблица 2.3

Основные методы управления финансово-экономическими рисками современных предпринимательских структур (составлено автором на основании ([61], [68],[273])

Основные методы	Содержание методов управления финансово-экономическими рисками предпринимательских структур
1. Резервирование	Превентивное формирование и использование в возможной сложной экономической ситуации финансовых резервов организации

2. Лимитирование	Директивное нормирование текущих и капитальных затрат по отдельным направлениям развития организации
3. Диверсификация	Качественное расширение направлений, проектов, приоритетов инвестирования организации.
4. Страхование в специализированных организациях	Обеспечение страхования отдельных видов финансово-экономических рисков в страховых компаниях.
5. Страхование посредством использования потенциала производных финансовых инструментов	Применение опционов, фьючерсов, процентных и валютных своп-контрактов для снижения уровня коммерческих и финансовых рисков организационного развития.
6. Интеграция организации в структуру холдингов, ФПГ, промышленных кластеров	Обеспечение снижения рисков организации за счет кооперации и интеграции в структуру крупных корпоративных образований и (или) территориальных экономических кластеров.

Как видно из представленной таблицы, каждый из представленных методов более тесно связан с тем или иным составным элементом экономической устойчивости (например, снижение риска финансовой устойчивости может быть нивелировано посредством использования инструментов резервирования, а риск снижения операционной устойчивости – за счет метода лимитирования).

Резервирование является достаточно традиционным методом превентивного управления финансово-экономическими рисками различного плана. Данный метод в наиболее общем виде представляет собой предварительное формирование финансовых резервов развития организаций для покрытия возможных непредвиденных убытков в перспективе. Несмотря на то, что базовым источником формирования финансовых резервов развития современных организаций выступает чистая прибыль, с позиции обеспечения финансовой устойчивости важно получение и доходов из других возможных источников, в том числе посредством расширения практики инвестирования в профильные активы, рынок ценных бумаг или совместные проекты, в том числе в рамках государственно-частного партнерства.

Отдельное внимание в данном случае хотелось бы уделить тенденциям проектного финансирования в условиях промышленного производства, которое основано на использовании механизмов метода резервирования. Следует отметить, что в РФ и других наиболее развитых странах мировой экономики, существуют довольно различные пропорции финансового резервирования промышленного развития (рисунок 2.4).

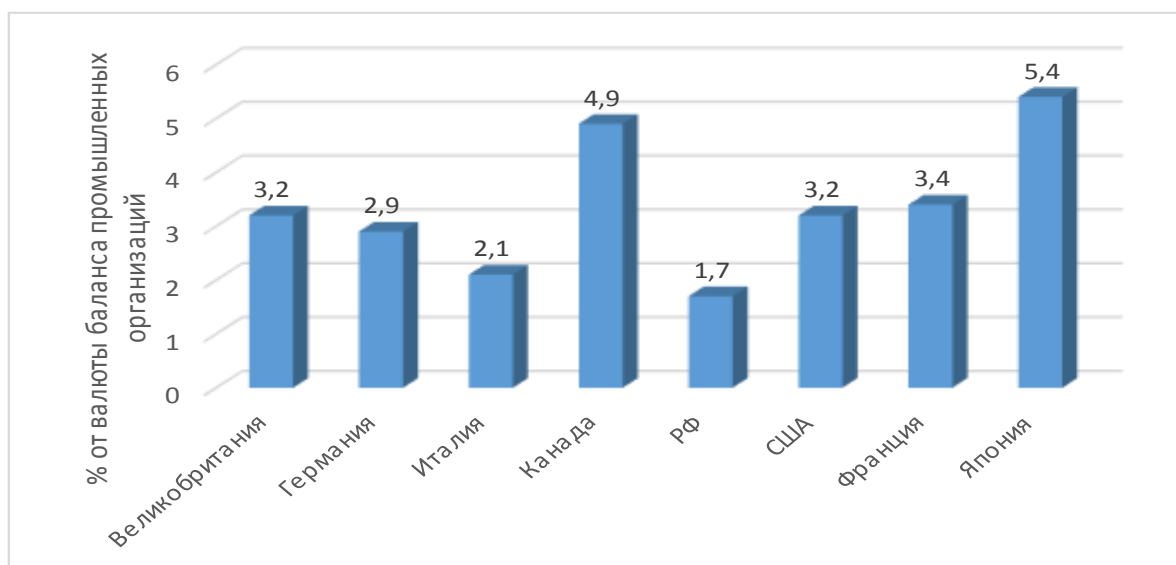


Рисунок 2.4 - Средняя доля резервного фонда в структуре источников финансирования деятельности промышленных организаций, 2020 г., % к валюте баланса [201]

Как показано на рисунке 2.4, наиболее интенсивно финансовые резервы формируются на промышленных предприятиях таких государств мировой экономики, как Япония и Канада (5,4% и 4,9% суммарных источников финансового обеспечения деятельности промышленных организаций, соответственно). В целом это свидетельствует о достаточно сбалансированном подходе к управлению финансово-экономическими рисками, характерному для большинства промышленных предприятий указанных государств, что оказывает положительное влияние на уровень экономической устойчивости.

В промышленности Российской Федерации в 2020 г. объем резервного фонда составил всего 1,7% суммарной валюты баланса промышленных

предприятий. При этом следует отметить, что многие отечественные промышленные организации, в особенности малые и средние, вовсе не имеют собственных финансовых резервов – как правило, практика формирования резервных фондов имеет место в секторе достаточно крупных промышленных корпораций [201].

По мнению автора, основными причинами достаточно низкой интенсивности использования такого метода управления финансово-экономическими рисками, в контексте укрепления экономической устойчивости, как формирование и последующее использование резервных фондов, в современной промышленности РФ являются:

- значительный дефицит в 2015 – 2019 г. г. и, в особенности, в 2020 г. чистой прибыли в ряде отраслей промышленности РФ, в первую очередь в легкой промышленности, деревообработке, ряде подотраслей отечественного машиностроительного комплекса, что существенным образом ограничивает источники формирования финансовых резервов в системе промышленного риск-менеджмента;

-недопонимание руководством ряда промышленных предприятий РФ значимости финансового резервирования, как актуального превентивного метода риск-менеджмента;

-недостаточная развитость систем управления рисками в отечественной промышленности в целом.

Лимитирование также является достаточно традиционным методом управления финансово-экономическими рисками развития промышленных предприятий, которое также может влиять на повышение уровня экономической устойчивости. В частности, инструментарий лимитирования достаточно интенсивно применялся в рамках управления отечественной промышленностью в советский период, в особенности в 1960 – 1970 г. г. В наиболее общем виде лимитирование представляет собой директивное нормирование максимально возможных сумм расходов по отдельным направлениям развития промышленного предприятия. При этом основными

статьями расходов, которые традиционно подлежат лимитированию, могут быть:

- командировочные расходы организации;
- представительские расходы;
- расходы, связанные с формированием и обслуживанием отдельных видов производственных запасов;
- отдельные виды капитальных затрат промышленных предприятий, например расходы, связанные с капитальным ремонтом объектов основных фондов, приобретением за счет средств организации предметов роскоши для пользования топ-менеджмента (дорогостоящий корпоративный автотранспорт и т.п.).

Таким образом, эффективная деятельность в области лимитирования отдельных элементов расходов промышленной организации позволяет снизить уровень общего финансово-экономического риска за счет уменьшения вероятности внепланового, нерационального расходования ограниченных финансовых ресурсов предприятия по отдельным направлениям его деятельности, что будет способствовать росту величины экономической устойчивости. При этом результативность использования данного метода управления рисками непосредственно зависит от качества развития общей системы нормирования в рамках системы управления промышленной организацией.

Диверсификация представляет собой качественное расширение направлений или объектов инвестирования деятельности организации – при этом такого рода направления обычно относятся к принципиально различным типам отраслевых рынков. Рациональность использования инструментария диверсификации в части управления рисками современных промышленных организаций заключается в уменьшении зависимости последних от возможных длительных спадов финансово-экономического развития одного или нескольких тесным образом взаимосвязанных отраслевых рынков.

В теории управления рисками выделяют такие основные виды

диверсификации деятельности промышленных предприятий, как конгломератная диверсификация, концентрическая диверсификация, мульти кластерная диверсификация и др. Выбор конкретного варианта диверсификации зависит от стоящих перед предприятием целей и задач как в части общего операционного и финансового развития, так и в плане риск-менеджмента, а также от имеющихся для осуществления мероприятий в области диверсификации деятельности финансовых, организационных и кадровых ресурсов.

В наиболее общем виде соотношение уровня диверсификации деятельности организации и ее финансово-экономической эффективности представлено на рисунке 2.5.

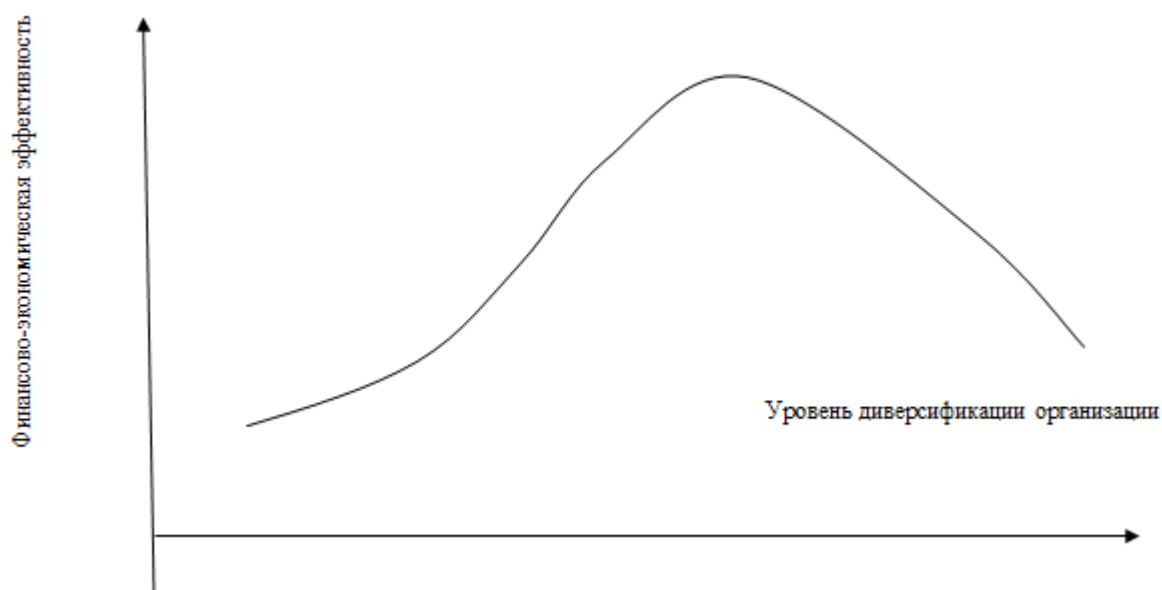


Рисунок 2.5 - Наиболее общий вид соотношения уровня диверсификации и эффективности развития предпринимательской структуры [118]

Как показано на рисунке 2.5, на начальном этапе рост уровня диверсификации, за счет вложения ограниченных ресурсов в качественно разнородные проекты и мероприятия и уменьшения на данной основе общей величины рыночного риска, положительно отражается на уровне

эффективности функционирования некоторой среднестатистической организации.

Однако по мере увеличения уровня диверсификации маржинальный эффект использования ее потенциала начинает сокращаться. Наконец, после некоторого критического уровня влияние диверсификации на финансово-экономическую эффективность развития компании становится обратным, негативным – такого рода влияние будет иметь вместо ввиду сложности квалифицированного управления широким спектром разноплановых продуктов и проектов, что чревато повышенными рисками ошибочных управленческих решений, в итоге и обуславливающих сокращение общего уровня экономической устойчивости организации.

Тем самым, актуальной научно-практической проблемой является определение оптимального уровня диверсификации конкретной предпринимательской структуры, при котором удалось бы обеспечить максимизацию уровня ее экономической устойчивости, например по показателям рентабельности активов, динамики общей производительности труда или рыночной стоимости компании.

В экономической науке выделяются несколько видов диверсификации деятельности организации, а именно:

1. Диверсификация продукции, которая представляет собой вложение ресурсов организации в производство и последующий сбыт качественно разнородных продуктовых единиц (стратегических зон хозяйствования, в терминологии одного из классиков стратегического управления, уделявшего существенное внимание обоснованию в том числе и политики диверсификации производства, И. Ансоффа [48]), ориентированных на различные, слабо корреспондирующие друг с другом сегменты отраслевого рынка. Диверсификация продукции организации по характеру организации, в свою очередь, может быть дифференцирована на следующие типы:

-концентрическая диверсификация, при которой одни и те же производственные мощности организации используются для производства качественно различных видов продукции;

-конгломератная диверсификация, при которой для создания разных видов продукции организации используются разные производственные мощности (станки, оборудование, передаточные устройства и т.п.) – данный подвид диверсификации продукции является для организации потенциально более капиталоемким, но, вместе с тем, он дает возможность достичь более “глубокого” уровня диверсификации и, в целом, более последовательно и системно осуществлять политику диверсификации производственной и сбытовой деятельности;

-мульти кластерная диверсификация, в рамках которой диверсифицированные виды продукции компании потребляются субъектами нескольких региональных экономических кластеров – в данном случае стратегия диверсификации развития компании, в идеале, должна быть тесным образом согласована с параметрами долгосрочных региональных программ кластерного развития, что может обеспечить дополнительный положительный синергетический эффект от реализации мероприятий в области диверсификации бизнеса.

2. Диверсификация проектов, включающая процессы формирования и реализации инвестиционных проектов, не только ориентированных на производство и реализацию качественно различной продукции, но и находящихся, как правило, на различных стадиях жизненного цикла. Такого рода диверсификация проектов по параметру стадий цикла их развития позволяет осуществить балансировку жизненного цикла функционирования компании в целом, обеспечить относительный уровень устойчивости ее деятельности в флуктуациям внешних экономических факторов, например трендам развития отраслевых рынков.

3. Диверсификация финансовых активов подразумевает вложения капитала предприятия в различные по параметрам риска и потенциальной

доходности ценные бумаги, такие как, например, корпоративные акции, корпоративные облигации, государственные ценные бумаги, аналоги ценных бумаг, эмитированные субъектами виртуальной экономики (т.н. токены цифровых проектов) и т.п. Такого рода диверсификация позволяет сбалансировать инвестиционный портфель организации в зависимости от сочетания параметров доходности, финансово-инвестиционного риска и, в отдельных случаях, ликвидности финансовых вложений.

4. Диверсификация управленческих моделей предполагает использование в различных аспектах менеджмента организации различных типов моделей управления, таких, например, как традиционная бюрократическая модель менеджмента, проектная модель, модель управления персоналом, используемым на условиях удаленной занятости и т.п. Диверсификация моделей управления представляет собой инновационный вид диверсификации – вместе с тем, он придает процессу менеджмента необходимый уровень гибкости, высокую степень адаптивности, возможность оперативно и достаточно эффективно реагировать на вызовы внешней и внутренней среды организации.

5. Диверсификация источников финансирования развития организации или отдельного инвестиционного проекта, которая позволяет минимизировать общий уровень стоимости привлечения капитала и повысить на данной основе эффективность инвестиционного процесса и деятельности компании или проекта в целом. В качестве направления такого рода диверсификации можно рассмотреть одновременное использование собственных и различных видов заемных источников финансирования деятельности, таких как, например, банковские кредиты различного уровня срочности, корпоративные облигации, средства, полученные на современных виртуальных рынках капитала, в частности посредством организации и осуществления процедуры ICO и др. ([33], [271], [272]).

Необходимо отметить, что управление процессами диверсификации деятельности предпринимательских структур, в свою очередь, также

сопряжено с определенными рисками, реализация которых может существенным образом снизить уровень экономической устойчивости организации. Основными рисками такого рода являются:

-недостаточно корректное обоснование направлений и проектов диверсификации деятельности организации;

-рассмотренная ранее проблема чрезмерного уровня диверсификации деятельности организации, снижающего, ввиду сложности как стратегического, так и оперативного управления качественно различными направлениями деятельности, общий уровень финансово-экономической эффективности развития организации;

-недостаточный уровень квалификации персонала, который необходим для качественной реализации политики диверсификации деятельности организации;

-дефицит финансово-инвестиционных ресурсов необходимого объема и приемлемого уровня стоимости, необходимых для полноценной, комплексной реализации политики диверсификации.

В различных отраслях экономики РФ процессы диверсификации производства имеют различную интенсивность. Рассмотрим среднеотраслевые данные по количеству направлений деятельности компаний РФ (рисунок 2.6).

Как показано на рисунке 2.6, наиболее диверсифицированной отраслью современной экономики Российской Федерации является сфера услуг – среднестатистические компании данного направления реализуют порядка четырех видов деятельности (например, организация гостиничного бизнеса, бытовых услуг населению, розничной торговли в рамках гостиницы, доставки продуктов общественного питания и т.п.).

Разумеется, в данной отрасли существуют и предприятия с высоким уровнем концентрации деятельности, имеющие одно-два направления, но достаточно распространены и крупные компании сферы услуг, в рамках которых развиваются десятки разнонаправленных видов экономической

деятельности, ориентированные на различные сегменты отраслевого рынка сбыта.

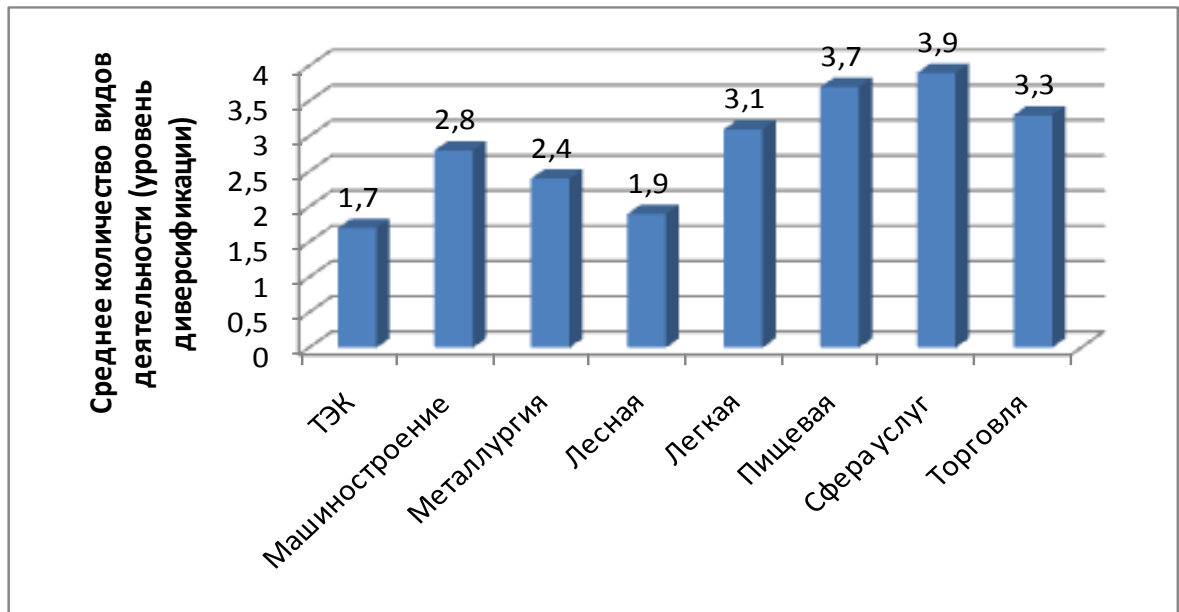


Рисунок 2.6 - Среднее количество направлений деятельности (уровень диверсификации) компаний экономики РФ (2020 г.) [132]

Особенно актуальной для компаний сферы услуг такого рода диверсификация стала в условиях вызванного коронавирусной инфекцией кризиса 2020 г., когда некоторые направления деятельности в рамках данной отрасли демонстрировали крайне существенный убыток (например, гостиничный бизнес, услуги кинотеатров и др.), в то время как часть подотраслей сферы услуг, например доставка, напротив, демонстрировала существенный рост объемов деятельности.

Достаточно диверсифицированной является и сфера российской торговли. Так, многие торговые предприятия России занимаются одновременно оптовой и розничной торговлей как в сегменте продовольственных, так и непродовольственных товаров, развивают системы интернет-продаж, реализуют проекты в смежных видах деятельности, например в области собственного производства продуктов питания или той же сфере платных услуг населению.

Такие ключевые отрасли национальной экономики РФ, как машиностроение и металлургическая промышленность, характеризуются средним уровнем диверсификации производства. Так, среднее количество направлений деятельности компаний указанных отраслей в 2020 г. составило 2,8 и 2,4, соответственно. При этом наиболее диверсифицированными являются, как правило, малые и средние машиностроительные компании, которые пытаются качественным образом расширить ассортиментный ряд продукции с целью захвата как можно большего количества сегментов отраслевого рынка.

Крупные же компании машиностроительного комплекса экономики Российской Федерации, например ПАО «Камаз», реализуют преимущественно стратегию концентрации, предлагая потребителям одну-две модели продукции, но с определенными модификациями для различных групп покупателей. В то же время крупнейшие компании машиностроения РФ, в частности то же ПАО «Камаз», активно используют стратегию диверсификации рынков сбыта, осваивая не только национальный отраслевой рынок, но и зарубежные рынки сбыта, преимущественно по линии партнерских связей Российской Федерации с государствами экономических блоков ЕАЭС и БРИКС.

Лесная промышленность РФ характеризуется также достаточно низким уровнем диверсификации деятельности. Так, некоторые компании данной отрасли национальной экономики занимаются также деятельностью в сфере деревообработки и целлюлозно-бумажной промышленности.

Наиболее низкий уровень диверсификации (1,7) был характерен в 2020 г. для компаний отечественного топливно-энергетического комплекса (ТЭК). В состав данного комплекса входят нефтяная, газовая промышленность, нефтепереработка и энергетика. Так, большинство компаний отечественной энергетики выпускают только один унифицированный вид продукции – электрическую или тепловую энергию. Некоторые компании данной отрасли осуществляют одновременное производство двух указанных видов энергии.

Вместе с тем, например, диверсификация в направлении потенциально перспективной и экологически эффективной альтернативной энергетики в современной экономике РФ практически не осуществляется.

Ряд предприятий отечественной нефтяной промышленности осуществляют диверсификацию деятельности в направлении попутной добычи природного газа, а также реализации инвестиционных проектов в сфере нефтепереработки.

Для оценки эффективности диверсификации экономики РФ в отраслевом разрезе можно использовать инструментарий корреляционно-регрессионного анализа. Так, можно оценить, каким образом средний уровень диверсификации производства в основных отраслях национальной экономики оказывает влияние на такой значимый показатель эффективности финансово-хозяйственной деятельности, как уровень чистой рентабельности активов (рисунок 2.7).

Как показано на рисунок 2.7, в отечественной экономике 2020 г. уровень диверсификации не оказывал существенного влияния на обеспечение финансово-экономической эффективности развития отраслей народного хозяйства по параметру чистой рентабельности активов. Об этом свидетельствует низкое значение коэффициента парной детерминации построенной нами экономико-статистической функции ($R^2=0,165$).

Фактически это свидетельствует о том, что уровень диверсификации только на 16,5% оказывает влияние на чистую рентабельность активов; на 83,5% же, соответственно, данный параметр финансовой эффективности развития отраслей отечественной экономики обуславливается иными социально-экономическими факторами.

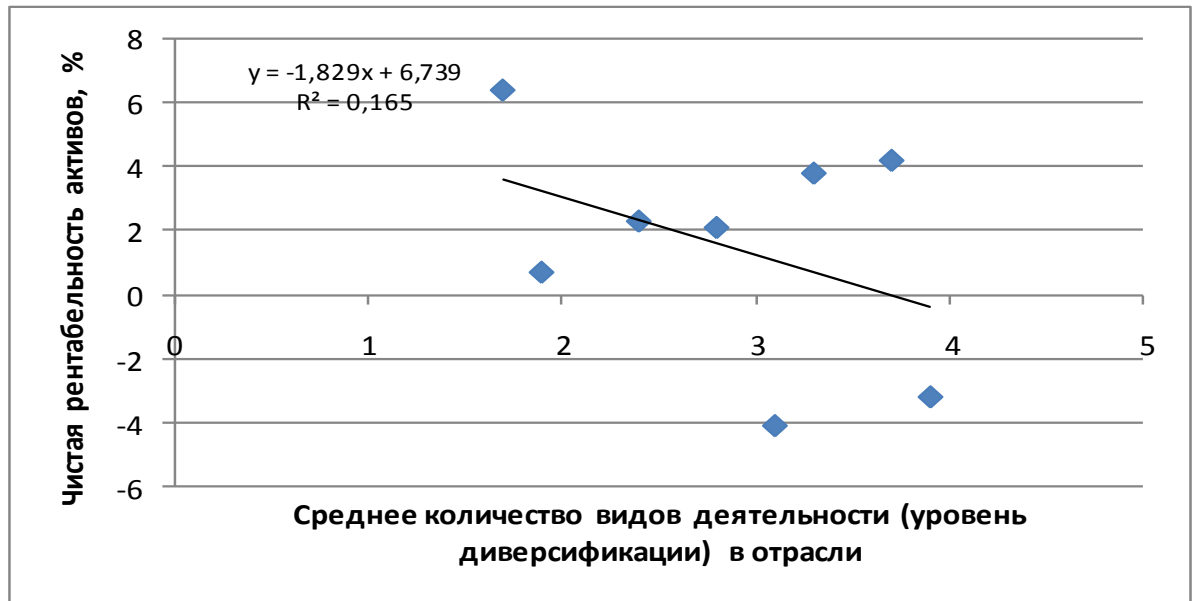


Рисунок 2.7 - Экономико-статистическая функция влияния уровня диверсификации на среднюю чистую рентабельность активов по основным отраслям экономики РФ, 2020 г. (авторские разработки)

По мнению автора, основными причинами отсутствия значимого влияния уровня диверсификации на чистую рентабельность активов в отраслях экономики Российской Федерации являются:

1. В 2020 г. на развитие практически всех отраслей национальной экономики оказывали влияние более значимые внешние финансово-экономические факторы, так или иначе вытекающие из неожиданного характера начавшегося кризиса, такие как сокращение объемов потребительского спроса, снижение уровня деловой активности в период первых двух кварталов 2020 г. в связи с законодательными ограничениями и остановка более чем на три месяца широкого круга организаций, в первую очередь действующих в сфере общественного питания и платных услуг населению, ухудшение возможностей кредитного обслуживания предприятий и др.

Соответственно, указанные непредвиденные факторы оказали на чистую рентабельность активов большинства отраслей национальной экономики более существенное влияние по сравнению с уровнем диверсификации.

2. У корпуса менеджеров ряда отечественных предприятий, особенно относящихся к сфере малого и среднего предпринимательства, отсутствуют необходимые компетенции для качественной организации и эффективной реализации политики диверсификации производства.

3. Диверсификация производственно-хозяйственной деятельности предпринимательских структур, особенно относящихся к отраслям тяжелой промышленности, представляет собой достаточно капиталоемкий процесс, требующий мобилизации значительных объемов финансово-инвестиционных ресурсов, преимущественно долгосрочного характера и снижающий уровень интегрированной экономической устойчивости в краткосрочной перспективе. Вместе с тем, в экономике РФ в 2020 г. предложение долгосрочных ресурсов существенным образом сократилось ввиду следующих основных причин:

- сокращение инвестиционных программ стратегических инвесторов вследствие общего роста неопределенности финансово-экономического развития, обусловленной последствиями кризиса ухудшения эпидемиологической ситуации;

- снижение объемов банковского кредитования юридических лиц, в особенности в сегменте долгосрочного инвестиционного кредитования;

- определенная деградация традиционных фондовых рынков и, соответственно, сложности эмиссии и размещения в их рамках корпоративных акций и облигаций.

Указанные взаимосвязанные причины, таким образом, обуславливают относительно низкое влияние уровня диверсификации на финансово-экономическую эффективность функционирования и развития современной экономики РФ в отраслевом разрезе, что, в свою очередь, отрицательно сказывается на уровне экономической устойчивости.

Вместе с тем, подобная ситуация, с точки зрения автора, носит временный характер, в значительной степени обусловлена негативным влиянием такого непредвиденного и значимого социально-экономического фактора, как кризис нового формата. В стратегической перспективе формирование и реализация научно обоснованной стратегии диверсификации производства способны предоставить значительные конкурентные преимущества отечественным компаниям различных форм собственности и видов экономической деятельности.

Одним из достаточно распространенных в зарубежной практике риск-менеджмента методом управления рисками является использование услуг специализированных страховых организаций, которые за определенный страховой взнос осуществляют финансовое обеспечение в случае возможного наступления страхового случая. Кроме того, оказание страховых услуг способствует повышению уровня экономической устойчивости в контексте финансового партнерства и перераспределения уровня риска в условиях неопределенности.

Как показано на рисунке 2.8, наиболее развит данный метод управления рисками в таких государствах, как США и Канада, традиционно характеризующихся достаточно развитой структурой национального страхового бизнеса.

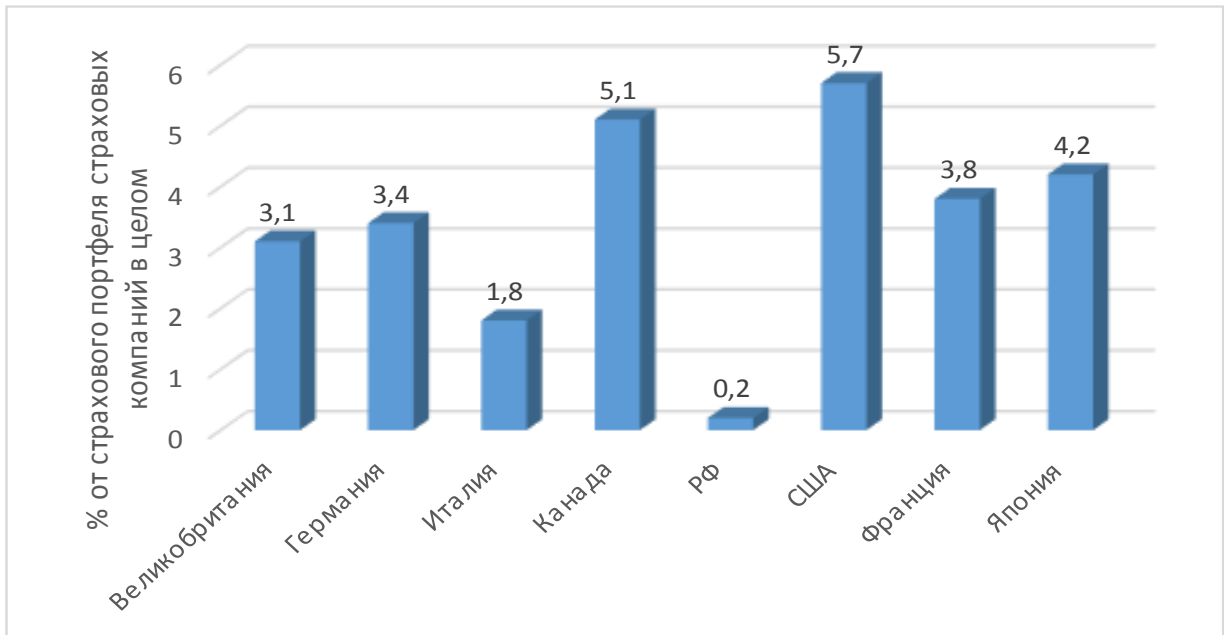


Рисунок 2.8 - Доля страхования предпринимательских рисков в портфеле страховых организаций РФ и стран G7, 2019 г., % [287]

Вместе с тем, в экономике РФ, как следует из информации, представленной на рисунке, доля страхования предпринимательских рисков по критерию аккумулированных страховых взносов составила в 2019 г. лишь 0,2% суммарного страхового портфеля отечественных страховых организаций, что, по сути, находится на уровне статистической погрешности. По мнению автора, крайне низкий уровень развитости данного метода управления рисками в отечественной финансово-кредитной системе в значительной степени связан с отсутствием действенной системы государственного, в первую очередь налогового, стимулирования интенсификации развития данного вида страховых услуг в сегменте российского страхового бизнеса.

Кроме того, в целях страхования отдельных как коммерческих, так и финансово-инвестиционных рисков развития промышленных предприятий может использоваться инструментарий производных финансовых инструментов (деривативов), а именно:

1. Фьючерсные контракты, которые формируют для сторон такого рода контракта обязательство купить (продать) определенные товары или ценные бумаги через строго оговоренное время по фиксированной цене. Тем самым, фьючерсный контракт представляет собой метод страхования его участников от возможных негативных изменений ценовой конъюнктуры товарного или фондового рынка.

2. Опционные контракты, представляющие собой право купить или продать определенный актив через фиксированное время по определенной стоимости. Тем самым, опционный контракт представляет собой относительно более гибкий, по сравнению с фьючерсным контрактом, инструмент риск-менеджмента.

3. Механизмы своп-контрактинга, которые представляют собой определенные схемы обмена финансовыми потоками субъектов хозяйствования, в частности:

-процентные своп-контракты дают возможность взаимного страхования кредитных рисков двух организаций, одна из которых, как правило, имеет потребность в долгосрочном заемном финансировании деятельности, а другая – в формировании краткосрочного финансового обеспечения пополнения оборотных средств на выгодных условиях. Указанные организации – участники своп-контрактинга – тем самым страхуют финансовые риски друг друга,

-валютные своп-контракты дают их участникам возможность обмена кредитами и иными финансовыми потоками, сформированными в различных валютных эквивалентах,

-обмен кредитными платежами и инвестициями в крипто активы на виртуальных рынках капитала. Такого рода своп-контрактинг позволяет снизить риск волатильности развития современных рынков криптоактивов, который является достаточно существенным даже по сравнению с традиционными фондовыми рынками акций и корпоративных облигаций.

Наконец, в целях риск-менеджмента многих современных

промышленных организаций достаточно широко используется такой стратегически значимый метод риск-менеджмента, как интеграция в структуру крупных корпоративных промышленных холдингов, финансово-промышленных групп и кластерных структур, что соответствует характеру именно достижения интегративной экономической устойчивости.

С точки зрения теоретических основ предпринимательской деятельности ([26],[49],[69],[95],[97] и многие другие) данные интеграционные бизнес-образования представляют собой ниже следующее:

- холдинг в наиболее общем виде представляет собой механизм корпоративной интеграции субъектов хозяйствования, заключающийся в использовании схем взаимного (перекрестного) владения пакетами акций или иных корпоративных ценных бумаг,

- финансово-промышленная группа представляет собой способ интеграции промышленных и торговых организаций с коммерческими банками и инвестиционными компаниями,

- территориальный экономический кластер, в соответствии с классическим определением М. Портера [185], представляет собой способ долгосрочной кооперации крупного промышленного предприятия и малых компаний-спутников, оказывающих транспортное, логистическое, сервисное и иное обслуживание крупного предприятия на основе длительных хозяйственных договоров.

Соответственно, интеграция промышленной организации в такого рода структуры воздействует на уменьшение различных видов финансово-экономических рисков и способствует повышению уровня интегрированной экономической устойчивости в следующих основных направлениях:

- коммерческие риски (находятся во взаимосвязи с уровнем операционно-логистической устойчивости как составной части экономической устойчивости) уменьшаются за счет повышения стабильности, прогнозируемости хозяйственных договорных отношений с кооперированными группами контрагентов;

-финансовые риски (находятся во взаимосвязи с уровнем финансовой устойчивости как составной части экономической устойчивости) уменьшаются в результате повышения возможности привлечения финансово-кредитных ресурсов на потенциально более выгодных условиях;

-уровень общего инвестиционного риска (находятся во взаимосвязи с уровнем устойчивости инвестиционной деятельности как составной части экономической устойчивости) несколько сокращается в результате повышения возможностей формирования и реализации в рамках холдингов, кластеров и финансово-промышленных групп масштабных инвестиционных проектов, финансируемых из нескольких источников.

В сфере управления рисками современных предпринимательских структур возможны следующие основные методологические подходы, каждый из которых оказывает влияние на уровень интегрированной экономической устойчивости (таблица 2.4).

Основные подходы к формированию и реализации систем управления рисками предпринимательских структур
(составлено автором на основании [46])

Наименование подхода	Основное содержание подхода	Особенности организационной структуры управления рисками предпринимательской компании	Влияние на состояние интегрированной экономической устойчивости
1. Реактивное управление	Реагирование на ситуацию риска с определенным, порой достаточно существенным, временным лагом. Использование преимущественно интуитивистского подхода к риск-менеджменту.	Как правило, отсутствует специальное подразделение, занимающееся вопросами риск-менеджмента. Частично такого рода функции обычно реализуют финансовый отдел и иные функциональные подразделения организации в пределах своей компетенции.	Низкий уровень влияния в связи с нарушением сроков принятия управленческих решений относительно реализации антикризисных стратегий
2. Активное управление	Максимально оперативное реагирование на рисковую ситуацию. Широкое использование экспертных систем анализа рисков.	Обычно существует специальный отдел по управлению рисками (в крупных промышленных корпорациях).	Высокий уровень влияния в связи с оперативностью принятия решений относительно рисков ситуации
3. Превентивное управление	Предварительный анализ возможных рисков, разработка сценариев поведения организации при различных вариациях рисков ситуации. Широкое, комплексное использование экономико-статистических методов и моделей анализа и прогнозирования рисков.	Стратегическими вопросами управления рисками может заниматься специальная комиссия при директорате организации, существует специальное подразделение по риск-менеджменту, формируются проектные группы по отдельным аспектам управления финансово-экономическими рисками.	Средний уровень влияния в связи с недостаточной возможностью оценки развития экономической ситуации в условиях возникновения нестандартных кризисных явлений, снижающих эффективность методик расчета риска и прогнозирования развития социально-экономических систем

Таким образом, как показано в таблице 2.4, превентивное управление представляет собой наиболее потенциально организационно сложный и затратный подход к осуществлению риск-менеджмента современных предпринимательских структур, но, вместе с тем, данный подход является, при условии его качественной, комплексной, научно обоснованной реализации, и наиболее потенциально эффективным.

Одной из значимых методологических проблем формирования и развития систем и механизмов управления современными предпринимательскими структурами являются проблемы аналитико-методического характера, в т.ч. связанные с недостаточной проработанностью комплексных методов и моделей минимизации риска снижения интегрированной экономической устойчивости в условиях кризиса оценки экономического эффекта от реализации любых типов инвестиционных проектов предпринимательских структур.

В этой связи следует отметить, что одним из известных методов оценки финансово-экономической эффективности предпринимательских проектов, в рамках которых используются опционные модели, является модель Блэка-Шоулза, разработанная в 1970 гг. американскими экономистами пост неоклассического направления экономической науки.

В классическом варианте модель Блэка-Шоулза выглядит следующим образом [239]:

$$\begin{aligned}
 C &= S * N(d1) - X * e^{-r * T} * N(d2) \quad (3.2.2) \\
 d1 &= (\ln(S/X) + (r + \delta^2/2) * T) / (\delta * T^{0,5}) \\
 d2 &= d1 - \delta * T^{0,5} \quad (1)
 \end{aligned}$$

где C – экономически справедливая стоимость опциона на приобретение некоторого актива на фондовом рынке (акций, облигаций, иных ценных бумаг);

S – текущая цена базисного актива (спот);

N – статистическая функция нормального распределения;

$d1, d2$ – промежуточные статистические параметры модели;

X – цена исполнения опциона (т.н. “цена-страйк”);

r – т.н. “безрисковая ставка”, в качестве аналога которой может быть использована ключевая ставка ЦБ РФ;

T – срок, оставшийся до исполнения опциона;

δ – среднее квадратическое отклонение доходности базового актива (основной параметр меры риска модели).

Автором предлагается следующая модификация модели Блэка-Шоулза, которая может быть использована для оценки экономического эффекта от реализации любых типов инвестиционных проектов предпринимательских структур, а не только тех, в рамках которых используются опционные технологии ценообразования и, соответственно, страхования финансового риска.

В предлагаемой модификации данная модель имеет следующий вид:

$$SP = NPV * R(d1) - TC * e^{-r * T} * R(d2) \quad (3.2.2)$$

$$d1 = (\ln(NPV/TC) + (r + \beta^2/2) * T) / (\beta * T^{0,5})$$

$$d2 = d1 - \beta * T^{0,5} \quad (2)$$

где SP – экономический эффект от формирования и реализации инвестиционного проекта или стартапа, инициированного субъектом предпринимательской деятельности;

NPV – чистая приведенная (текущая) стоимость предпринимательского инвестиционного проекта;

R – статистическая функция распределения, наиболее предпочтительная для рассматриваемого инвестиционного проекта в сложившихся финансово-экономических и отраслевых условиях;

$d1, d2$ – промежуточные статистические параметры модели;

ТС– суммарные дисконтированные транзакционные издержки на цели формирования и реализации инвестиционного проекта;

r – т.н. “безрисковая ставка”, в качестве аналога которой может быть использована ставка по государственным ценным бумагам (например, в РФ – годовая ставка по ГКО-ОФЗ, в США – ставка по облигациям федерального казначейства);

T– средний срок окупаемости инвестиционных проектов данной отрасли экономики;

β – значение β -коэффициента для данной отрасли, получаемое экспертным путем в соответствии с принципом – чем выше значение β -коэффициента, тем выше уровень инвестирования в компании и проекты данной отрасли.

В целом, отличительными особенностями предлагаемой автором модификации модели Блэка-Шоулза оценки эффекта и рисков предпринимательских инвестиционных проектов являются:

1. Использование не функции нормального распределения, которая представлена в классической модели Блэка-Шоулза, а некоторой статистической функции распределения вероятностей получения финансового эффекта, которая является наиболее предпочтительной для конкретного инвестиционного проекта в сложившихся внешних финансово-экономических, в т.ч. отраслевых, условиях хозяйствования.

Так, наиболее вероятными в рамках управления инвестиционными проектами могут быть следующие варианты распределения вероятностей:

- 1.1. *Нормальное распределение (рисунок 2.9).*

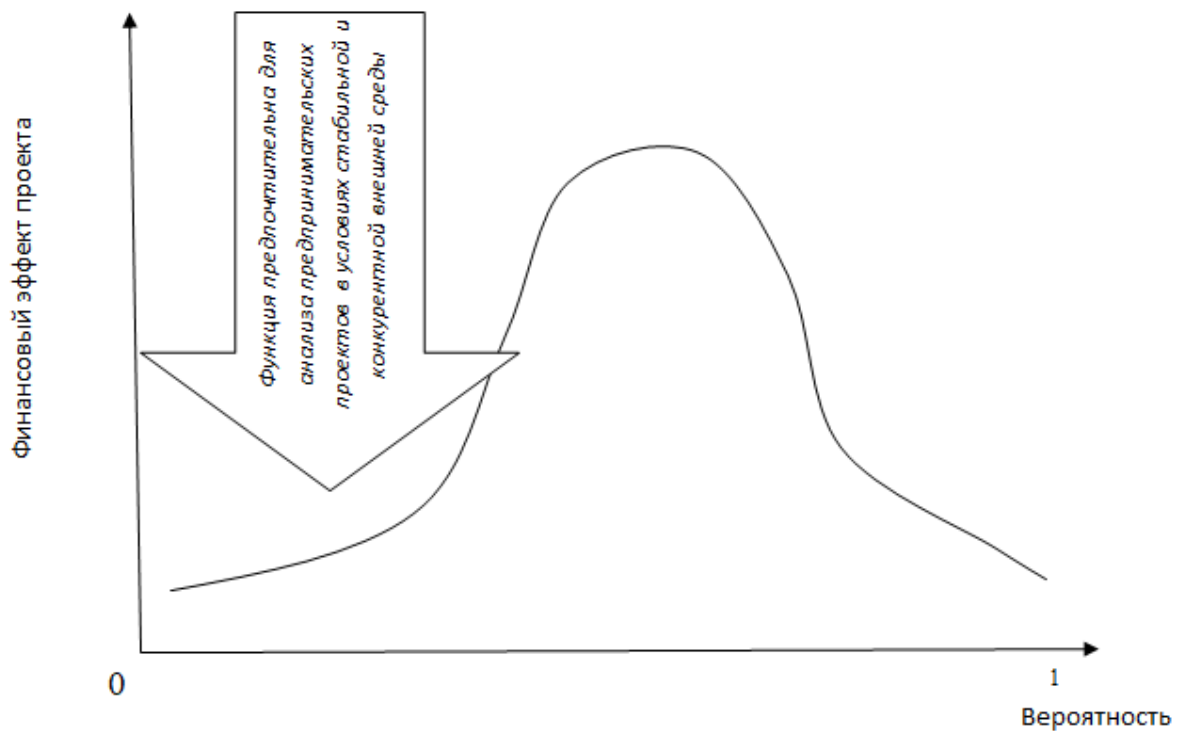


Рисунок 2.9 - Общий вид функции нормального распределения вероятностей
(составлено автором)

Как было отмечено ранее, нормальное распределение вероятностей наиболее часто используется для характеристики статистических параметров функционирования и развития инвестиционных проектов различного класса. Вместе с тем, как отмечает ряд известных специалистов в области финансово-инвестиционного анализа, например У. Шарп [227], такого рода распределение характеризует лишь вероятности развития финансово-экономической эффективности относительно узкой группы проектов – стабильно развивающихся инвестиционных проектов, реализуемых в рамках устойчивых отраслевых рынков и в контексте внешней стабильной макроэкономической и финансовой ситуации.

Действительно, в практике хозяйствования большинство инвестиционных проектов различного масштаба и профиля реализуются в рамках относительно нестабильной внешней финансовой и отраслевой ситуации, характеризуются не вполне сбалансированными факторами

обеспечения эффективности и, соответственно, не могут быть корректно описаны классической статистической функцией нормального распределения вероятностей.

1.2. Логонормальное распределение (рисунок 2.10).

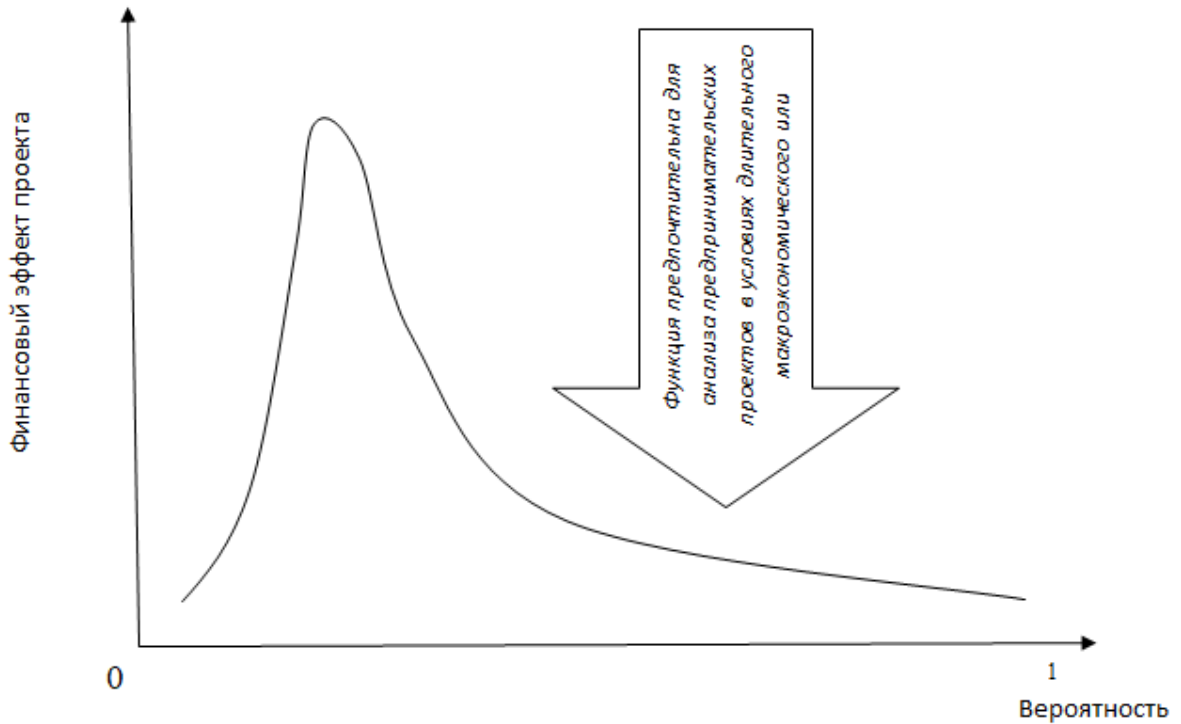


Рисунок 2.10 - Общий вид функции логонормального распределения вероятностей (составлено автором)

Как показано на рисунке 2.10, в рамках логонормального распределения вероятностей, в отличие от классической функции нормального распределения, высокие уровни финансовой эффективности характеризуются сравнительно низкой вероятностью достижения. Средний же и наиболее высокий уровень вероятности характерен для ситуации низкой эффективности инвестиционного проекта, что отражает низкий уровень интегрированной экономической устойчивости.

В целом, в современных условиях хозяйствования, именно логонормальное распределение, по мнению автора, наиболее корректно описывает ситуации достижения финансово-экономического эффекта реализации большинства инвестиционных проектов. В частности, основными

условиями использования именно данного варианта статистического распределения в рамках разработанной нами модификации модели оценки эффективности инвестиционных проектов, основанной на подходе Блэка-Шоулза, являются:

- длительный макроэкономический кризис;

- существенная волатильность внешней финансово-инвестиционной среды проекта (инфляционные колебания, валютный курс, процентные ставки на кредитном рынке и т.п.);

- нестабильность спроса на отраслевом рынке продукции, работ, услуг, на который ориентирован данный инвестиционный проект в условиях различных кризисных явлений;

- отсутствие у собственников или менеджмента проекта определенного административного ресурса для получения некоторых неконкурентных преимуществ для обеспечения устойчивого развития в условиях неблагоприятной и неустойчивой внешней финансово-экономической среды;

- недостаточный уровень инновационной активности проекта, не способный обеспечить существенный прирост финансово-экономической эффективности в рамках длительного макроэкономического или отраслевого кризиса.

1.3. Распределение Парето (рисунок 2.11).

Как показано на рисунке 2.11, такого рода распределение вероятностей может быть характерно для инвестиционных проектов, имеющих значительный инновационный потенциал или способных обеспечить высокий уровень эффективности за счет использования определенного теневого, в т.ч. административного или криминального ресурса.

В целом, такого рода ситуация является нетипичной для большинства инвестиционных проектов, особенно инициируемых и реализуемых субъектами малого или среднего предпринимательства.

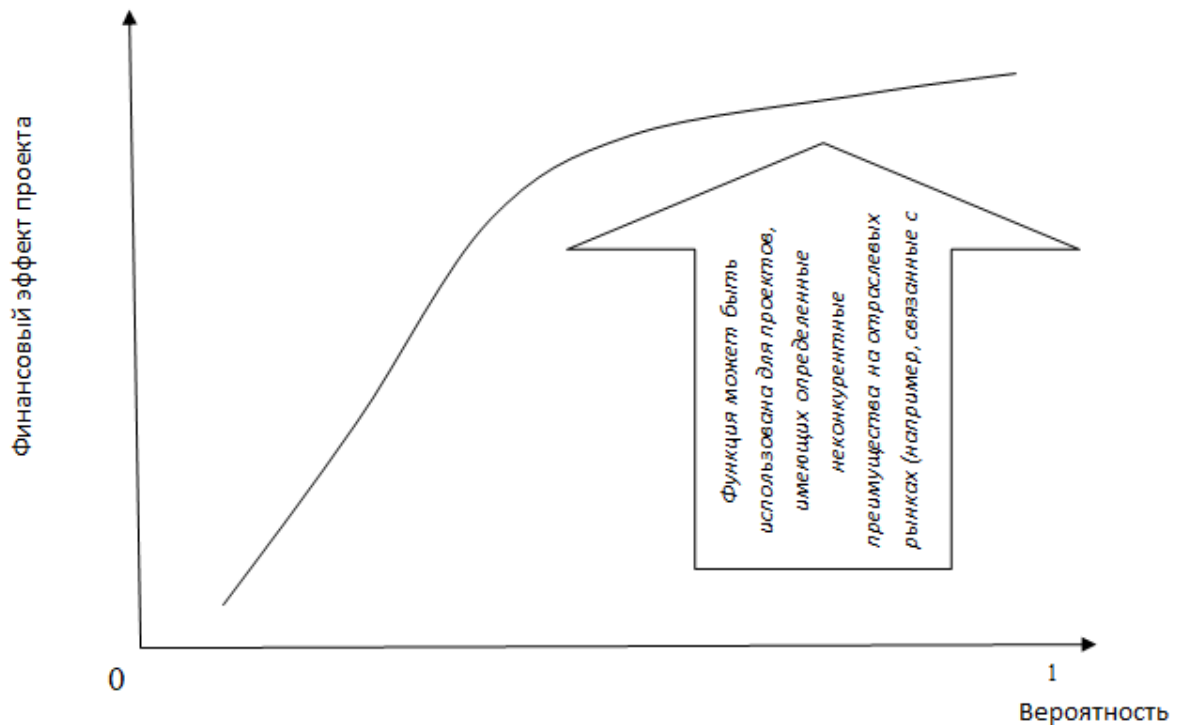


Рисунок 2.11 - Общий вид экономико-статистической функции распределения вероятностей по Парето (составлено автором)

1.4. Статистическое распределение Вейбулла (рисунок 2.12)

В рамках такого рода нетипичного статистического распределения достаточно высокой вероятностью характеризуются ситуации обеспечения как довольно низкого, так и относительно существенного финансово-экономического эффекта. При этом средний уровень вероятности характеризуется наличием сравнительно низкого эффекта.

Подобная ситуация может быть характерна для некоторых венчурных инвестиционных предпринимательских проектов, отраслевых инновационных стартапов, преимущественно цифрового характера, разного рода финансовых проектов, связанных с осуществлением спекуляций на различных сегментах фондового рынка[64].

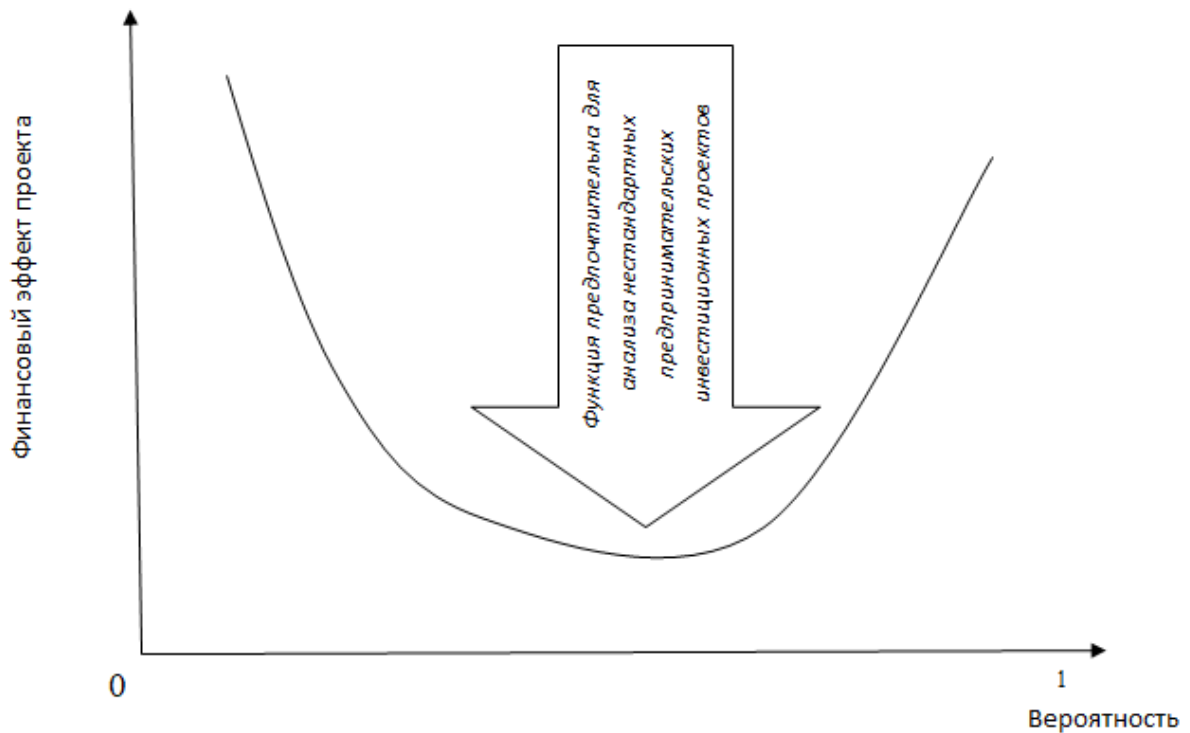


Рисунок 2.12 - Общий вид функции распределения вероятностей по Вейбуллу (один из вариантов вейбулловского распределения) (составлено автором)

Таким образом, выбор корректного варианта распределения вероятностей в соответствии со спецификой конкретного инвестиционного проекта и внешними финансово-экономическими условиями его реализации, в первую очередь стабильностью макроэкономической ситуации в целом и развития отраслевых рынков, в частности, является значимым условием репрезентативности применения предлагаемой автором модификации модели оценки эффективности инвестиционных проектов, основанной на подходе Блэка-Шоулза.

2. Оценку суммарного финансово-экономического эффекта инвестиционного проекта предлагается осуществлять на основании сопоставления чистой приведенной стоимости и суммарных дисконтированных транзакционных издержек реализации проекта,

скорректированных на значения указанных функций вероятности и ряд уточняющих макроэкономических и отраслевых параметров.

При этом следует отметить, что ни в классическом варианте модели Блэка-Шоулза, ни в рамках абсолютного большинства иных традиционных методов оценки эффективности инвестиционных проектов параметр транзакционных издержек в непосредственном виде не присутствует.

Вместе с тем, в системе координат современной как неоинституциональной, так и пост-неоклассической экономической теории признается, что состав и структура транзакционных издержек, их величина и динамика оказывают принципиальное значение на обеспечение конкурентоспособности и, в конечном итоге, экономической эффективности инвестиционных проектов любого профиля, что необходимо учитывать при оценке рисков изменения интегрированной экономической устойчивости.

В соответствии с классическим определением Р. Коуза [131], транзакционные издержки представляют собой любые затраты экономических субъектов, связанные с обеспечением прав собственности и реализацией предпринимательских контрактов различного плана.

В состав транзакционных издержек современных субъектов хозяйствования, в т.ч. инициаторов инвестиционных проектов, входят следующие основные элементы:

- затраты на поиск и обработку информации;
- расходы на обеспечение экономической безопасности компании или проекта;
- судебные издержки;
- затраты, связанные с проникновением на новые рынки сбыта и удержанием в их рамках конкурентных позиций (расходы, связанные с преодолением разного рода, в т.ч. административных, барьеров вхождения и развития на отдельных видах отраслевых рынках продаж продукции, работ, услуг);
- возможные коррупционные расходы.

Соответственно, минимизация нерациональных транзакционных издержек является существенным условием обеспечения эффективности инвестиционных проектов, что и нашло отражение в предлагаемой автором модификации модели Блэка-Шоулза. При этом транзакционные издержки, как и величину NPV, целесообразно оценивать за весь расчетный период потенциальной реализации инвестиционного проекта и приводить к текущей стоимостной оценке посредством дисконтирования по той же ставке, при помощи которой осуществлялась оценка величины чистой приведенной стоимости проекта.

3. Акцентирование внимания на отраслевых аспектах реализации инвестиционных проектов посредством включения в предлагаемый модифицированный вариант модели Блэка-Шоулза среднего срока окупаемости проектов в данной отрасли народного хозяйства (T) и величины среднеотраслевого финансового риска (β -коэффициент).

4. Предлагается рассматривать в качестве безрисковой ставки (r) не учетную ставку (ключевую ставку ЦБ РФ), как это имеет место в классическом варианте модели Блэка-Шоулза, а годовую ставку процента по государственным краткосрочным финансовым обязательствам. Подобный подход позволяет, по мнению автора, более корректно оценить уровень безрисковой ставки в экономике.

Действительно, например, в январе –августе 2021 г. ключевая ставка ЦБ РФ возросла с 4,25% до 6,5%, что вовсе не свидетельствует о существенном повышении в указанный период величины минимального финансового риска в национальной экономике России. Более того, предоставление кредитам под 6,5% различным группам экономических субъектов во второй половине 2021 г. вовсе не может рассматриваться в качестве условно-безрисковой финансовой операции; по сути, данная ставка даже выше процентной ставки по ряду ипотечных программ для физических лиц, уровень риска по которым традиционно является относительно существенным.

В этом смысле рассмотрение в качестве безрисковой ставки среднегодового процента по ГКО-ОФЗ (3,4% в 2021 г.) или среднего процента по казначейским обязательствам Правительства США для американской экономики (2,1% в 2021 г.) представляется методически более корректным [287].

В целом, предлагаемая в диссертационном исследовании модифицированная экономико-статистическая модель Блэка-Шоулза позволяет корректно оценить уровень экономического эффекта реализации предпринимательских инвестиционных проектов в зависимости от варианта распределения вероятностей получения дохода, величины суммарных транзакционных издержек, отраслевых факторов и величины безрисковой ставки в экономике, а также разработать на данной основе рекомендации по максимизации уровня финансово-экономической эффективности проектного управления как способа повышения уровня интегрированной экономической устойчивости.

Применение разработанной модели в целом позволит повысить качество оценки рисков как при реализации предпринимательских инвестиционных проектов, так и деятельности субъектов предпринимательства, выступающих их инициаторами и(или) инвесторами.

3. Влияние факторов внешней среды на формирование и развитие системы стратегического управления интегрированной экономической устойчивостью предпринимательских структур в кризисных условиях.

3.1 Государственное регулирование и стимулирование роста интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур в современных кризисных условиях.

Обеспечение и поддержание необходимого уровня интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур является весьма сложным процессом с точки зрения не только принятия определенных управленческих действий самого предпринимателя, но и исходя из особенностей ведения основных бизнес-процессов и состояния внутренней среды, которые определяются, прежде всего, прямым или косвенным влиянием большого числа факторов внешней среды.

В отечественной научной литературе ([29], [62], [63], [71], [88], [99], [115], [147], [152], [166], [170], [178], [222] и др.) существует достаточно много научных трудов, посвященных вопросам анализа влияния различных факторов и детерминант внешней среды на уровень устойчивости предпринимательских структур, прежде всего финансовой ее составляющей, в различных экономических условиях, так как именно само возникновение кризиса связано с дисбалансом, который происходит во внешней среде. В связи с этим, учёт влияния факторов внешней среды весьма важен с точки зрения любой предпринимательской структуры и должен быть подчинен определенному организационному алгоритму его проведения и возможной коррекции.

По мнению автора, необходимо выделять и группировать факторы внешней среды с точки зрения основной цели проведения конкретного

экономического исследования. В ряде случаев необходима подробная оценка каждого фактора влияния (например, учет влияния роста безработицы в контексте модернизации подходов к реформированию системы подготовки кадров по рабочим профессиям и подготовки кадров управления, оценка последствий влияния изменений нормативно-правового регулирования в условиях монополизации отдельных отраслевых рынков, характеристика фактора изменения учетной ставки Центрального Банка РФ как определенного условия инвестиционной проектной деятельности и т.д.), что позволяет сформировать конкретные выводы и предложить рациональные предложения по внесению изменений в плановые показатели деятельности предпринимательских структур или проводимую политику органов государственного регулирования.

Однако, применительно к проблематике оценки и дальнейшего обеспечения необходимого уровня интегрированной экономической устойчивости, высокая степень детализации оценки влияния факторов внешней среды не представляется возможным, так как в данном случае речь идет обо всех предпринимательских структурах, представленных в российской экономической системе, и методология проведения диссертационного исследования не подразумевает подразделение их на конкретные модели, типы или виды, которые бы отражали более конкретную специфику их экономической деятельности.

В связи с этим, по мнению автора, наиболее оптимальным можно считать вариант исследования влияния трех ключевых системных факторов, которые и определяют общий уровень интегрированной экономической устойчивости с точки зрения внешнего окружения. К числу таких укрупненных групп факторов следует отнести:

-государственную политику в области регулирования, стимулирования и контроля деятельности предпринимательских структур и ее трансформацию в условиях наступления кризисных явлений различного типа и масштаба последствий,

-социально-экономическое состояние региона или территории, на которой осуществляется предпринимательская деятельность, которое может значительно изменяться в условиях наступления кризисной ситуации,

-отраслевая принадлежность того или иного предприятия или организации, которая также влияет на определённые тенденции в порядке обеспечения экономической устойчивости предпринимательских структур в условиях современных кризисных явлений.

Ключевым из трех выше обозначенных факторов следует признать государственную политику в отношении предпринимательских структур, потому что фактически, начиная от нормативно-правового обеспечения и институциональной поддержки предпринимательской деятельности в экономической системе и заканчивая уже конкретными методами и мерами стимулирования и контроля предпринимательских структур на федеральном уровне в условиях как стабильно функционирующего рынка, так и кризисных состояний, именно государство определяет основные контуры устойчивости предприятий и организаций, обеспечивающих, в конечном счете, его социально-экономическую устойчивость и технологический суверенитет в условиях современного мирового хозяйства.

Государственная политика определяет ресурсные ограничения, которые существуют у предпринимательских структур посредством использования таких инструментов как стандартизация, техническая регламентация, обязательная сертификация, требования к ведению экспортно-импортных операций в рамках проводимого таможенного регулирования и многие другие аспекты, которые либо создают дополнительные возможности для устойчивого роста предпринимательских структур на национальном и мировом рынке, либо снижают потенциала той или иной предпринимательской структуры в связи с наложенными ограничениями законодательного или административного характера.

Возможность выбора вида экономической деятельности, в соответствии с государственной политикой и состоянием рыночной конъюнктуры в определенный период времени, активно влияет на основные ключевые показатели ведения предпринимательской деятельности, в том числе на: эффективность бизнес-процессов, результативность инвестиционной деятельности, возможность получения дополнительного дохода от прочей деятельности, рентабельность продаж, рентабельность основных фондов и другие экономические показатели.

В контексте обеспечения интегрированной экономической устойчивости проведение государственной политики по отношению к предпринимательским структурам можно условно разделить на три ключевых направления (рисунок 3.1). Рассмотрим их более подробно в контексте современных кризисных условий.

Первым из возможных вариантов государственной политики относительно вопросов практического обеспечения экономической устойчивости предпринимательских структур следует признать регулирование, которое охватывает все бизнес-процессы и всю экономическую деятельность любого субъекта предпринимательства в условиях рыночной российской экономики.

По мнению автора, фактически регулирование - это тот фундаментальный базис, который определяет устойчивость предпринимательских структур и потенциальные пути её достижения как в стабильном состоянии рынка (общие законодательные акты, федеральные целевые программы, государственные стандарты и нормы технического регулирования и т.д.), так и в условиях кризисных ситуаций (специализированные меры антикризисного регулирования, законодательные акты, регламентирующие порядок ведения предпринимательской деятельности в новой системе административных и экономических ограничений).

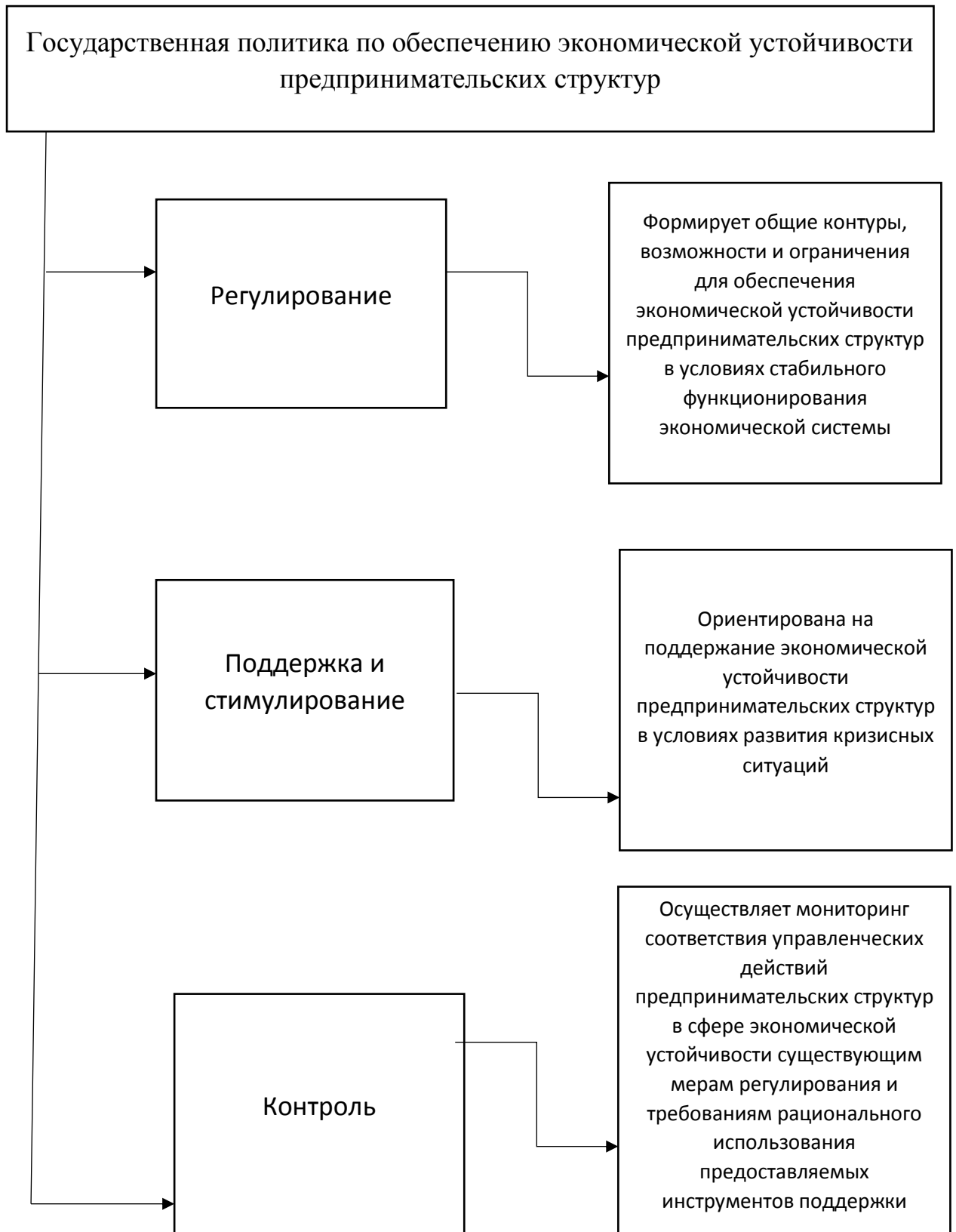


Рисунок 3.1 – Характеристика ключевых направлений государственной политики по обеспечению экономической устойчивости предпринимательских структур (авторские разработки)

Как уже было сказано, в основе регулирования находится нормативно-правовое обеспечение функционирования предпринимательской структуры, а именно основные законодательные акты, которые регулируют действия предпринимателя в нашей стране ([1], [2], [3], [5], [7], [9], [10], [22], [23], [24] и другие) и подразумевают обеспечение необходимого уровня экономической устойчивости.

Проблемы нормативно-правового регулирования тесно связаны с уже рассмотренными ранее в диссертационном исследовании (параграф 1.3) основными принципами обеспечения экономической устойчивости предпринимательских структур в современных условиях, в том числе:

1. Проблема реализации долгосрочного стратегического планирования и управления на уровне государства в связи с резкими изменениями во внешней среде и появлением новых угроз для экономической безопасности (например, разработка долгосрочных отраслевых стратегий не отражает реальное положение дел в состоянии конъюнктуры рынка уже в среднесрочной перспективе).

Возможное решение данной проблемы – переход к среднесрочному индикативному планированию, планирование стратегий развития не более чем на трехлетний период, ежегодный пересмотр стратегических документов и внесение необходимых корректив, повышение уровня общественного участия, в том числе профессиональных отраслевых организаций и объединений, в дискуссионном обсуждении данных нормативно-правовых актов.

2. Проблема использования системы вероятностных прогнозных оценок развития как отдельных регионов, так и отраслей на основе классических механизмов и инструментов экономико-статистической оценки (получаемые статистические результаты на основании методик обработки временных рядов и установления корреляции данных на практике противоречат влиянию кризисных явлений на отдельные элементы социально-экономической системы).

Возможное решение данной проблемы –полная и комплексная цифровизация организации учета экономической деятельности не только субъектов предпринимательства, но и домашних хозяйств и органов государственного управления, внедрение унифицированных информационно-аналитических систем, основанных на использовании цифровых технологий не только исключительно в процессе обработки данных, но и в процессе их выявления, сбора, верификации и отбора для нужд такого рода проектируемых систем цифрового учета, и, конечно же, полная унификация методических подходов к оценке функционирования и развития социально-экономических систем, в том числе предпринимательских структур как их составной части.

3. Проблема неэффективного и нерационального распределения финансирования отдельных крупномасштабных проектов, в том числе реализуемых в рамках государственно-частного партнёрства, в связи с отсутствием требований относительно необходимого обоснования уровня экономической устойчивости данных проектов не только в условиях стабильной экономики, но и в условиях возникновения и развития кризисных ситуаций. К числу таковых спорных моментов следует отнести определённые вложения в инфраструктуру, связанную с такими видами деятельности как событийный туризм, выставочная деятельность, создание новых инфраструктурных объектов в сфере культуры и т.д.

Как показывает российская практика, крупномасштабные проекты международного уровня, ориентированные на привлечение большого количества как местного населения, так и туристов, далеко не всегда устойчивы с экономической точки зрения, особенно в условиях первых фаз развития экономического кризиса. В связи с этим возникает необходимость пересмотра методик осуществления проектного финансирования со стороны государства в пользу более эффективных (переход от ориентации на получение экономической эффективности и результативности в долгосрочной перспективе на целеполагание, связанное с достижением предельного уровня интегрированной экономической устойчивости проектной деятельности

предпринимательских структур в среднесрочном периоде). Кроме того, важным пунктом практического обоснования государственного финансирования проектной деятельности должен стать расчет потенциала последующего возможного использования объектов инфраструктуры в различных целях, первоначально несвязанных с функциональным характером самого объекта.

В качестве примера можно привести успешную практику организации медицинской помощи пострадавшим от коронавирусной инфекции в условиях Санкт-Петербурга:

-открытие в Пушкине в 2020 г. временного госпиталя Министерства обороны для лечения пациентов с коронавирусной инфекцией. Госпиталь оборудован самой современной техникой, причём построить его удалось в рекордно короткие сроки — модульный корпус был возведён менее чем за два месяца. Госпиталь впоследствии будет принимать на лечение военнослужащих и членов их семей, а также военных пенсионеров, но при необходимости медучреждение сможет также принимать и гражданских тяжелобольных [330]. Данный иллюстративный пример показывает возможность многофункционального характера использования объекта инфраструктуры, созданного в условиях сложной кризисной ситуации, при одновременно небольших затратах на его возведение в рекордно короткие сроки, что изначально оказывает положительное воздействие на уровень обеспечения экономической устойчивости.

-ускоренное перепрофилирование выставочного центра Ленэкспо. В павильоне № 5 госпиталя в Ленэкспо в период пандемии лечили среднетяжелых и тяжелых пациентов. Первоначально в 2020 г. он был рассчитан на 295 больных, с 7 февраля 2022 г. павильон госпиталя в Ленэкспо сможет принимать до 400 человек. Существуют возможности расширить до 1000 коек при необходимости. В настоящее время, на 7 февраля 2022 г., здесь находилось 193 больных, ежедневно поступало от 20 до 60 человек. Приведенный пример также показывает возможность многофункционального

использования различных объектов инфраструктуры, что способствует повышению экономической устойчивости бизнеса их владельцев или организаторов [329].

Таким образом, регулирование создаёт функциональную основу для обеспечения экономической устойчивости предпринимательских структур. Однако, наряду с мерами исключительно только регулирования, государство, понимая значимость предпринимательских структур для обеспечения своей собственной жизнеспособности и национальной безопасности, проводит целенаправленную политику по стимулированию предпринимательской активности и развитию предпринимательских инициатив, что косвенно может положительно влиять на уровень экономической устойчивости субъектов предпринимательства.

Вместе с тем, по мнению автора, само по себе стимулирование ещё не обязательная гарантия того, что предпринимательская структура будет устойчивой к кризисным явлениям. В данном случае многое зависит от:

- уровня предпринимательской способности самого организатора коммерческой деятельности (владельца бизнеса, руководства компании, отдельных управленцев или менеджеров проектов),

- уже достигнутых профессиональных компетенций экономического поведения на рынке (уровень инновационной активности, уровень адаптивности, уровень информационной обеспеченности и т.д.),

- возможности адаптации к условиям кризиса за счет оптимизации внутренних бизнес-процессов и т.п.

Только при сочетании данных условий можно говорить об эффективности мер государственного стимулирования и поддержки для обеспечения необходимого уровня экономической устойчивости предпринимательских структур. Кроме того, методы стимулирования носят краткосрочный характер и позволяют предпринимателю поддерживать предельный уровень устойчивости именно в условиях кризиса, когда он заинтересован в поиске новых инструментов и источников поддержки

собственного бизнеса. Длительный же характер поддержки зачастую снижает эффективность организации предпринимательской деятельности и приводит к отрицательным последствиям для уровня устойчивости с точки зрения стратегического управления. Необходимо также учитывать, что в силу низкого уровня предпринимательской способности и сопутствующих факторов, далеко не все предприниматели способны в одинаковой степени распорядиться имеющимся набором льгот и мер поддержки в условиях кризиса.

Все вышесказанное подтверждается данными, полученным в ходе опроса представителей малого и среднего бизнеса в период пандемии COVID-19, проведенном Агентством стратегических инициатив [301] в рамках реализации проекта «Смартека», последствия пандемии оказали влияние более, чем на 80% опрошенных субъектов малого и среднего предпринимательства из различных субъектов Российской Федерации. Свыше трети респондентов заявляют о падении выручки в марте 2020 года более, чем на 80% относительно аналогичного периода 2020 года. Свыше половины организаций малого и среднего бизнеса приостановили свою деятельность [291].

В качестве примера рассмотрим различные меры государственной поддержки и стимулирования развития российского предпринимательского сектора в условиях развития кризиса, вызванного распространением коронавирусной инфекции, в том числе как универсального характера, так и с точки зрения отраслевой направленности. Среди наиболее иллюстративных следует отдельно отметить:

1. Льготное налогообложение как универсальный и эффективный метод государственной поддержки бизнеса.

Одной из ключевых мер поддержки предпринимательского сектора в условиях любых кризисных состояния следует признать снижение ряда налогов, что позволяет снизить общий уровень затрат на производство продукции и обеспечить минимальный или средний уровень рентабельности

при потенциальном снижении спроса со стороны потребителя или посредников. В период пандемии государство активно использовало данный инструмент экономического регулирования. Среди прочего, автор считает необходимым отметить такие меры как: снижение (до двух раз), отсрочка выплат по налогу на имущество организаций; предоставление льгот по уплате земельного налога; отсрочка, снижение ставки по транспортному налогу, а также освобождение от уплаты авансовых платежей; снижение налоговых ставок для предпринимателей, использующих упрощенную систему налогообложения или являющихся плательщиками ЕНВД; уменьшение потенциально возможного дохода для пользователей патентной системы налогообложения [333].

2. Комплекс мер по поддержке малого и среднего предпринимательства как пример государственного стимулирования определенной бизнес-модели в условиях кризиса.

В российских условиях данный вариант представлен программой по предоставлению субсидий из федерального бюджета для оказания господдержки субъектам МСП в регионах (в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 11.02.2019 № 110 и ежегодно издаваемыми приказами Минэкономразвития). Программирование предполагает поддержку отдельных секторов МСП, в том числе: поддержку народных промыслов и изготовление традиционной сувенирной продукции, продвижение программ экологического и сельского как альтернативного источника роста для депрессивных регионов и территорий, ориентированный на аграрный сектор экономики, стимулирование высокотехнологичных компаний и малых инновационных предприятий венчурного характера, занимающихся разработкой и последующим продвижением инновационной продукции для различных секторов российской экономики с целью роста уровня технологического суверенитета страны, поощрение различных форм социального предпринимательства и программ корпоративной социальной

ответственности малого и среднего бизнеса и ряд других важных направлений поддержки [331].

3 Предоставление грантового финансирования для организаций туристского бизнеса как пример отраслевой направленности государственной поддержки

Правила предоставления субсидий на грантовую поддержку бизнес-идей, связанных с развитием внутреннего и въездного туризма, определены Постановлением Правительства РФ от 07.12.2019 № 1619. В таблице 3.1 представлены основные направления грантовой поддержки в 2022 г.

Таблица 3.1

Основные направления грантовой поддержки сферы туризма и их параметры в 2022 г. [332]

Направления грантовой поддержки	Параметры направления грантовой поддержки
Создание кемпингов и автокемпингов	Бюджет — 700 млн ₽
	Поддержка рассчитана на не менее 150 проектов
	До 12 % от общей суммы бюджета на один субъект РФ по данному типу гранта.
	Максимальная сумма на один проект — 4,65 млн ₽
Обустройство пляжей и национальных туристических маршрутов	Бюджет — более 1,25 млрд ₽
	Поддержку получают не менее 150 региональных проектов, в том числе 50 пляжей и 100 проектов в границах национальных туристических маршрутов.
	До 12 % от общей суммы бюджета на один субъект РФ по данному типу гранта.
	Максимальная сумма на один проект по обустройству пляжа — 10 млн ₽, на обустройство туристического маршрута — 7,55 млн ₽
Создание безбарьерной среды, покупка оборудования, создание и развитие маршрутов, аудиогидов, обустройство	Бюджет — 1,55 млрд ₽
	Поддержку получают не менее 500 проектов в регионах, в том числе 20 подогреваемых бассейнов и 480 туристических проектов (туристическая навигация и маркировка на маршрутах, организация зон отдыха и т.д.).

круглогодичных подогреваемых бассейнов	До 7 % от общей суммы бюджета на один субъект РФ по данному типу гранта.
	Максимальная сумма гранта на один проект по обустройству подогреваемых бассейнов — 5.5 млн Р, на обустройство туристических проектов — 3 млн Р

Значительная дифференциация наблюдается и с точки зрения реализации программ поддержки на региональном уровне (рисунок 3.2). Как видно из представленного рисунка, можно говорить о значительной дифференциации в использовании перечисленного инструментария мер государственной поддержки бизнеса в условиях пандемии. Данное обстоятельство обусловлено как социально-экономическими особенностями региона (принципиальное различие – регион-донор или регион-реципиент), так и уровнем предпринимательской активности самих организаторов бизнес-процессов.

Кроме того, по мнению автора, многое зависит и от условий предпринимательской среды в условиях конкретного региона: существует ли информационно-аналитическая поддержка развития предпринимательских структур в регионе и в каких формах, в том числе цифровых, она реализуется на практике, существуют ли специализированные программы поддержки молодежного предпринимательства и каково распределение предпринимательских инициатив молодежи с точки зрения привлекательности отдельных секторов региональной экономики, каким образом осуществляется совершенствование инфраструктурного обеспечения ведения предпринимательской деятельности (например, уровень соответствия выставочных пространств современным стандартам осуществления бизнес-деятельности и т.д.), а также насколько эффективно организовано взаимодействие между предпринимательскими структурами на региональном и межрегиональном уровне.

Топ-15 регионов, внедривших наибольшее количество видов поддержки бизнеса, пострадавшего от пандемии по состоянию на конец мая 2020 года



Рисунок 3.2 – Топ -15 регионов РФ, внедривших наибольшее количество видов поддержки бизнеса в 2020 г. [331].

Третье направление реализации государственной политики направлено на проведение соответствующих контрольных и учетных процедур, оценку уровня развития предпринимательских структур и мониторинг их деятельности в кризисных условиях.

Автор считает необходимым подчеркнуть, что контроль как функцию государственного управления по отношению к уровню интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур следует трактовать как осуществление мониторинга соответствия управленческих действий предпринимательских структур в сфере экономической устойчивости существующим мерам регулирования и требованиям рационального использования предоставляемых инструментов поддержки. Таким образом, контроль должен выявить насколько эффективны меры государственного регулирования с одной стороны, а с другой стороны – насколько они исполняются конкретными предпринимательскими структурами (например, выполняются ли требования в отношении стандартизации качества продукции или требования по финансовому обеспечению ведения отдельных видов экономической деятельности в условиях сервисной экономики). По аналогии можно заключить, что применительно к мерам государственной поддержки и стимулирования контроль и мониторинг также способствует оценке эффективности государственной политики в данном разрезе, а также отражает насколько результативно предпринимательские структуры используют предлагаемые инструменты и механизмы обеспечения устойчивости в условиях кризисных явлений. Кроме того, в обоих случаях речь идет о антикоррупционной составляющей контрольно-ревизионных процедур и борьбе с элементами теневой экономики [192]. Подводя итог вышесказанному, можно говорить о необходимости совершенствования государственной политики в области регулирования, поддержки и контроля обеспечения интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур учитывая возможности и преимущества инновационной экономики.

3.2 Социально-экономическое положение региона и его влияние на стратегическое управление интегрированной экономической устойчивостью предпринимательских структур.

Наряду с влиянием направленности и конкретных организационно-экономических механизмов реализации федеральной государственной политики по отношению к предпринимательскому сектору, воздействующих в том числе и на уровень интегрированной экономической устойчивости конкретного предприятия или организации, необходимо отдельно отметить и еще одну ключевую детерминанту внешней среды субъектов предпринимательской деятельности – социально-экономическое положение региона или территории, на котором расположен тот или иной субъект предпринимательства. Роль и значение данного фактора внешнего окружения для субъекта предпринимательства будет напрямую зависеть от уровня дифференциации в развитии отдельных структурных частей общего экономического пространства государства в соответствии с принятым и существующим административно-территориальным делением.

Чем ниже уровень социально-экономической дифференциации между регионами внутри одного государства, тем будет ниже зависимость интегрированной экономической устойчивости предпринимательского сектора от рассматриваемого фактора. Достижение подобного рода альтернативы наиболее вероятно либо в случае высокого уровня развития национальной экономики при относительно небольшой площади государства и пропорциональном количестве населения, с преобладанием трудоспособной его части, либо посредством использования преимуществ цифровизации, когда регион расположения организации может не оказывать значительное влияние на проводимые бизнес-процессы. Кроме того, необходимо учитывать и фактор общественно-политического устройства – можно наблюдать значительные различия в условиях федеративных государств с более сложной внутренней структурой взаимодействия федерального центра и отдельных

территориальных субъектов, каждый из которых может обладать различным кругом функциональных полномочий и суверенитета по принятию тех или иных решений в проводимой региональной политике и унитарных государств, в условиях которых можно говорить об относительном равенстве возможностей регионов.

Во всех других случаях региональное развитие и его достигнутый уровень важная детерминанта, оказывающая влияние как на экономическую устойчивость, так и на ее отдельные составные части. Например, обеспечение устойчивости кадрового потенциала предпринимательского сектора имеет четкую взаимосвязь со сложившейся системой подготовки профессиональных кадров, что приобретает особую актуальность в условиях промышленного сектора и агропромышленных комплексов. Именно формирование и развитие человеческого потенциала и кадрового обеспечения по основным рабочим профессиям находится в рамках полномочий региональной власти, которая должна нести ответственность за состояние дел в данном сегменте образовательной сферы. С другой стороны, партнерское взаимодействие предпринимательских структур различных по используемым бизнес-моделям и масштабу осуществляемой деятельности в рамках сетевых структур или научно-производственных (научно-образовательных) кластеров в рамках конкретной территории может способствовать формированию корпоративной системы подготовки профессиональных кадров по рабочим профессиям, что также будет способствовать росту экономической устойчивости.

В целом попытки оценить значимость того или иного региона в контексте создания условий для развития предпринимательской деятельности, являются объектом исследования для многих зарубежных ([256],[257] и др.) и отечественных ([108],[174],[179] и др.) авторов. В контексте проводимых исследований, для более наглядного и иллюстративного представления материалов с использованием количественной статистической информации, формируются рейтинговые показатели. В качестве подобного рода примера можно упомянуть рейтинг социально-экономического положения регионов

РФ (таблица 3.2), который учитывает следующие укрупненные блоки состояния региональной экономической системы:

-укрупненная группа показателей масштаба экономической деятельности (характеризует параметры региональной экономики с точки зрения принятых в экономической теории показателей – совокупный региональный объем произведенных товаров и услуг, общая численность занятых в региональной экономике, величина оборота розничной торговли и т.д.),

-укрупненная группа показателей эффективности региональной экономики (включает, по преимуществу, показатели, отражающие взаимосвязь между экономическими показателями и численностью постоянного населения региона - совокупный региональный объем произведенных товаров и услуг на душу населения, инвестиции в основной капитал на душу населения и т.д.),

-укрупненная группа показателей, отражающих состояние регионального бюджета и его составляющих в контексте эффективности его формирования и последующего перераспределения средств на нужды региона и его населения (доходы консолидированного бюджета на душу населения, доля налоговых и неналоговых доходов в объеме собственных доходов консолидированного бюджета, отношение бюджетного долга к различным видам доходов консолидированного бюджета и т.д.),

-укрупненная группа показателей, определяющая социальную эффективность региональной экономике в контексте таких показателей социального благополучия как ожидаемая продолжительность жизни, уровень безработицы, уровень смертности населения трудоспособного возраста, доля населения с доходами ниже прожиточного минимума и т.д. [297]

Сама методика расчета предполагает осуществление нескольких этапов. На первом этапе рассчитывается рейтинговый балл субъекта РФ по каждому показателю, на втором — рейтинговый балл региона по группе факторов, на третьем — интегральный рейтинг. Регионы с лучшим значением показателя получали рейтинговый балл 100, с худшим — 1. Рейтинговый балл по группе

факторов определен как среднее арифметическое рейтинговых баллов всех входящих в группу показателей [297].

Несмотря на важное значение представленного рейтинга для оценки уровня экономического развития региона и частичного отображения состояния дел в предпринимательском секторе, его информационных данных недостаточно для характеристики влияния региональной экономики на уровень интегрированной экономической устойчивости. В связи с этим, автор считает необходимым формирование комплексного показателя оценки влияния социально-экономического положения региона (территории) на уровень развития интегрированной экономической устойчивости, который, по аналогии с представленным выше рейтингом, мог бы быть рассчитан в ежегодной перспективе.

Модель для расчета данного комплексного показателя оценки может иметь следующий вид:

$$R = R1 + R2 + R3 \quad (3)$$

Где R1 - группа индикаторов 1 уровня (высокий уровень влияния),

R2 - группа индикаторов 1 уровня (средний уровень влияния),

R3 - группа индикаторов 1 уровня (низкий уровень влияния).

Распределение индикаторов на укрупненные группы позволяет оценить уровень значимости каждого из них и в последующем сформировать общую матрицу распределения на основе использования инструментов ранжированной оценки. Состав укрупненных групп индикаторов представлен автором в таблице 3.3.

Таблица 3.2

Рейтинг социально-экономического положения регионов по итогам 2021 г. [297]

Место по итогам 2021 г.	Наименование региона РФ	Интегральный рейтинг по итогам 2021 г., баллы	Интегральный рейтинг по итогам 2020 г., баллы	Место по итогам 2020 г.
1	Москва	89,948	83,929	1
2	Санкт-Петербург	86,064	80,347	2
3	Республика Татарстан	77,616	69,263	5
4	Московская область	77,337	71,350	4
5	Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	76,468	74,782	3
6	Ямало-Ненецкий автономный округ	71,911	65,340	6
7	Свердловская область	69,225	62,167	7
8	Краснодарский край	67,102	58,291	10
9	Красноярский край	66,327	58,379	9
10	Ленинградская область	64,220	60,557	8
11	Самарская область	63,764	56,723	12
12	Белгородская область	62,981	53,995	15
13	Челябинская область	62,149	51,997	19
14	Тюменская область	62,058	56,904	11
15	Нижегородская область	59,534	55,400	13
16	Пермский край	58,941	50,063	20
17	Ростовская область	58,336	54,407	14
18	Республика Башкортостан	58,301	53,187	17
19	Воронежская область	57,162	53,969	16
20	Липецкая область	56,105	46,552	23
21	Иркутская область	55,535	47,139	22
22	Кемеровская область	55,229	39,446	39
23	Вологодская область	53,873	44,407	26
24	Новосибирская область	53,380	46,426	24
25	Сахалинская область	53,111	52,921	18
26	Оренбургская область	50,223	43,998	27

27	Калужская область	49,130	45,083	25
28	Республика Саха (Якутия)	49,107	40,635	35
29	Курская область	48,956	40,808	34
30	Мурманская область	48,835	47,386	21
31	Тульская область	48,807	43,824	28
32	Приморский край	46,500	42,542	30
33	Ставропольский край	46,420	39,500	37
34	Саратовская область	45,769	41,122	33
35	Омская область	45,261	42,138	31
36	Волгоградская область	45,090	43,633	29
37	Калининградская область	44,885	41,812	32
38	Ярославская область	44,434	39,469	38
39	Хабаровский край	43,054	38,955	40
40	Алтайский край	42,841	38,860	41
41	Владимирская область	42,816	36,230	45
42	Удмуртская Республика	42,420	36,570	44
43	Республика Крым	42,241	39,986	36
44	Республика Коми	40,622	36,882	43
45	Архангельская область	40,159	33,944	50
46	Рязанская область	39,358	37,312	42
47	Брянская область	39,063	35,002	47
48	Астраханская область	38,445	32,912	53
49	Амурская область	38,221	35,899	46
50	Пензенская область	37,632	33,478	51
51	Тверская область	37,458	34,476	48
52	Кировская область	37,248	30,954	56
53	Томская область	36,984	32,991	52
54	Ульяновская область	36,818	30,611	57
55	Тамбовская область	36,129	31,821	55
56	Смоленская область	35,898	29,440	58

57	Чувашская Республика	35,581	31,937	54
58	Республика Дагестан	34,910	34,038	49
59	Ненецкий автономный округ	34,093	28,371	61
60	Новгородская область	34,020	24,930	70
61	Ивановская область	33,061	27,019	65
62	Республика Карелия	32,526	24,784	72
63	Орловская область	32,383	27,929	62
64	Севастополь	31,419	29,189	59
65	Республика Мордовия	31,274	29,054	60
66	Костромская область	30,757	25,093	69
67	Республика Марий Эл	29,584	24,876	71
68	Республика Адыгея	29,515	26,842	67
69	Чеченская Республика	29,467	27,855	63
70	Магаданская область	28,714	27,725	64
71	Забайкальский край	28,664	26,885	66
72	Республика Бурятия	28,569	24,367	73
73	Республика Хакасия	28,358	20,043	78
74	Камчатский край	27,303	25,394	68
75	Курганская область	27,235	23,553	74
76	Псковская область	27,156	23,547	75
77	Кабардино-Балкарская Республика	21,988	20,332	77
78	Чукотский автономный округ	20,964	21,798	76
79	Карачаево-Черкесская Республика	18,657	16,160	81
80	Республика Северная Осетия – Алания	18,182	18,633	80
81	Республика Ингушетия	17,813	18,931	79
82	Республика Алтай	15,927	14,239	83
83	Республика Тыва	13,563	12,235	84
84	Еврейская автономная область	10,867	10,682	85
85	Республика Калмыкия	10,377	14,392	82
78	Чукотский автономный округ	20,964	21,798	76

Состав укрупненных групп индикаторов для расчета комплексного показателя оценки влияния социально-экономического положения региона (территории) на уровень формирования и развития интегрированной экономической устойчивости (авторские разработки)

Уровень индикаторов	Наименование структурных индикаторов, формирующих группу	Верхний предел бальной оценки при осуществлении ранжирования
Группа индикаторов 1 уровня	Инвестиционная деятельность в регионе	100 баллов
	Уровень развития инфраструктурного обеспечения	
	Имидж и брендинг региона	
	Возможность формирования внутри региональных партнерских связей	
Группа индикаторов 2 уровня	Государственная поддержка и стимулирование развития предпринимательского сектора	50 баллов
	Государственное регулирование и контроль развития предпринимательского сектора	
Группа индикаторов 3 уровня	Уровень развития системы подготовки профессиональных кадров	25 баллов
	Естественные условия региона (территории)	

Группу формируют только показатели одинакового уровня значимости в контексте современных тенденций развития предпринимательского сектора в РФ и с учетом их корреляции с кризисными явлениями последнего десятилетия. Количество баллов отражает значимость данной группы индикаторов для оценки уровня устойчивости предпринимательских структур. Соответственно каждый индикатор также может быть структурирован на отдельные элементы, которые по умолчанию рассматриваются равными с точки зрения уровня влияния на объект исследования. Формирование и расчет индикаторов может быть осуществлен только на основании верифицируемых статистических данных из

официальных государственных и корпоративных источников информации, размещенных в открытой печати.

Рассмотрим некоторые из представленных индикаторов каждой из групп более подробно.

Первым ключевым индикатором, отражающим влияние на уровень интегрированной экономической устойчивости предпринимательской структуры, следует признать состояние инвестиционной деятельности в регионе. Данное направление экономической деятельности активно представлено в трудах многих ученых ([85],[93],[167],[223],[237], [261] и т.д.) в контексте, прежде всего, оценки эффективности инвестиционных вложений (например, актуальная проблематика использования инструментов дисконтирования либо их значительной трансформации для более адаптивной и вероятностной характеристики инвестиционного процесса применительно к вопросам регионального развития и возможности социально-экономического прогнозирования в условиях цифровизации и трансформации кризисных явлений) и учета рисков и повышения уровня неопределенности параметров экономической системы (например, каким образом учитывать изменение величины риска в контексте влияния искаженных информационных потоков восприятия данных на уровне как государства, так и предпринимательских структур при осуществлении инвестиционной деятельности).

Вместе с тем, на основании проведенного анализа теоретических аспектов и практики современной инвестиционной деятельности, можно говорить об отсутствии достаточно количества верифицируемых источников для оценки корреляции инвестиционной деятельности и уровня экономической устойчивости. Например, по мнению автора, в настоящее время, особенно в условиях роста кризисных явлений, весьма остро встает определенная парадигма при принятии управленческих решений относительно объективного характера инвестирования: не приведет ли расширение \начало инвестиционной деятельности к снижению величины отдельных элементов устойчивости (например, снижение финансовой

устойчивости за счет роста кредиторской задолженности либо снижение устойчивости кадрового потенциала за счет возможной экономии и перераспределения средств в пользу инвестиционных процессов).

При этом в существующей практике внимание уделяется не только общей позиции регионов в инвестиционном рейтинге или расчету инвестиционного потенциала с точки зрения возможностей для предпринимательских структур в контексте формирования и развития экономической устойчивости, но и взаимосвязи инвестиционного процесса и уровня риска для субъектов предпринимательской деятельности по состоянию за определенный календарный период. В российской практике ежегодно рассчитывается так называемое распределение российских регионов по рейтингу инвестиционного климата, которое, по своей экономической сущности, отражает уровень и величину потенциального риска для инвестиционных вложений как для открытия нового бизнеса, так и для развития уже существующих в регионе предпринимательских структур в контексте обеспечения устойчивого воспроизводства основных и вспомогательных фондов, что особенно актуально в условиях промышленного сектора производства (таблица 3.4).

Таблица 3.4.

Распределение российских регионов по рейтингу инвестиционного климата за 2020 г. [296].

Категория риска в соотнесении с уровнем инвестиционного потенциала	Номер в инвестиционном рейтинге	Примеры субъектов РФ
<i>Область минимального риска для осуществления инвестиционной деятельности</i>		
Максимальный потенциал — минимальный риск (1А)	29	г. Санкт-Петербург
Средний потенциал — минимальный риск (2А)	54	Самарская область
Пониженный потенциал — минимальный риск (3А1)	16	Тульская область
Незначительный потенциал — минимальный риск (3А2)	-	-
<i>Область умеренного риска для осуществления инвестиционной деятельности</i>		

Высокий потенциал — умеренный риск (1B)	69	Красноярский край
Средний потенциал — умеренный риск (2B)	70	Иркутская область
Пониженный потенциал — умеренный риск (3B1)	53	Пензенская область
Незначительный потенциал — умеренный риск (3B2)	30	Республика Адыгея
<i>Область высокого риска для осуществления инвестиционной деятельности</i>		
Максимальный потенциал — высокий риск (1C)	-	-
Средний потенциал — высокий риск (2C)	-	-
Пониженный потенциал — высокий риск (3C1)	64	Республика Бурятия
Незначительный потенциал — высокий риск (3C2)	41	Чеченская Республика
<i>Область экстремального риска для осуществления инвестиционной деятельности</i>		
Низкий потенциал — экстремальный риск (3D)	6	Республика Дагестан
	37	Республика Ингушетия
	65	Республика Тыва

Как свидетельствуют данные представленной таблицы, ряд категорий «риск\инвестиционный потенциал» не имеют конкретного практического приложения в условиях российских регионов, а некоторые регионы находятся в области экстремального и высокого риска. Данные показатели в обязательном порядке должны учитываться при разработке первого индикатора «Инвестиционная деятельность» в контексте учета влияния социально-экономического положения региона на уровень интегрированной экономической устойчивости. Однако, вопрос эффективности инвестирования на региональном уровне более сложный как с точки зрения взаимосвязи инвестиционных потоков с другими структурными элементами, обеспечивающих экономическую устойчивость (например, низкий уровень человеческого капитала при высоком инвестиционном потенциале может отрицательно сказаться на величине интегрированной экономической устойчивости), так и в контексте самого характера инвестиционных вложений (например, нерационально, с точки зрения целесообразности вложений при

формировании технико-экономического обоснования или бизнес-планировании, выбранный сегмент экономики в условиях определенного региона (территории) может означать для инвестора потенциальное снижение уровня устойчивости в среднесрочном и долгосрочном периоде при относительно высоких показателях эффективности вложений в краткосрочном периоде). Данное утверждение еще более актуально в условиях кризисных явлений, когда у субъекта предпринимательской деятельности возникает несколько альтернативных вариантов поведения на рынке (полный отказ от инвестиций, частичное приостановление инвестиционной деятельности по ряду выбранных критериев, продолжение инвестиционных процессов в надежде на улучшение социально-экономической конъюнктуры, переориентация (диверсификация) инвестиционной деятельности на территориально -отраслевом уровне и ряд других комбинированных схем экономического поведения).

Вторым индикатором первой группы следует признать комплексный уровень развития инфраструктуры для осуществления предпринимательской деятельности. При этом следует различать:

-внутреннюю инфраструктуру, предназначенную исключительно для нужд функционирования предпринимательской структуры (инфраструктура производственного процесса по основному виду деятельности в условиях промышленных корпораций) или ее партнеров (например, в рамках возможного коллективного использования в условиях создания инновационных технопарков или молодежных инкубаторов),

-внешнюю инфраструктуру, создание, совершенствование и модернизация которой предполагает непосредственное участие органов территориального управления (транспортное обеспечение в контексте различных видов транспортных средств, в том числе водных и автомобильных; жилищно-коммунальное обеспечение, прежде всего с точки зрения благоустройства территорий (городских и сельских поселений) и обслуживания объектов коммерческой недвижимости; обеспечение оптико-

волоконной связи и информатизация регионального пространства в соответствии с современными требованиями и т.д.).

Уровень развития инфраструктурного обеспечения весьма важен при организации бизнес-процессов любой предпринимательской структуры и должен приниматься во внимание при расчете экономической устойчивости исходя из особенностей самой выбранной модели бизнеса и конкретного сектора или сферы национальной экономики. Огромное влияние на развитие региональной инфраструктуры может оказать активизация программ государственно-частного партнерства (ГЧП), как раз и направленных на решение проблем обеспечения современной инфраструктурой по приоритетным и социально-ориентированным программам и направлениям, таким как сфера культуры и искусства, туристско-рекреационное и событийное проектирование, организация оказания первичной и стационарной медицинской помощи, фармацевтические производства и т.д. Участие в проектах ГЧП для предпринимательских структур в условиях стабильной экономической системы позволяет значительно повысить уровень экономической устойчивости, однако, в кризисных условиях многое будет зависеть от конкретной стадии, на которой находится конкретный проект ГЧП. Чем выше уровень готовности и близость окончания проектной деятельности, тем выше потенциальный уровень экономической устойчивости. Наоборот, в условиях кризиса именно начальные стадии проектов ГЧП являются наиболее рискованными для частного бизнеса и требуют сбалансированного подхода для принятия управленческих решений относительно целесообразности финансирования. Важное значение, в данном случае, будет иметь временной период самого проекта (чем дольше срок проектирования, тем ниже уровень устойчивости предпринимательской структуры) и конкретное функциональное значение объекта ГЧП (например, в условиях распространения и борьбы с коронавирусной инфекцией большая вероятность и завершения проектов ГЧП в сфере общественного здравоохранения и

инновационной медицины нежеле у проектов, ориентированных на развитие инфраструктуры событийных мероприятий.

Еще одним важным индикатором, отражающим современные тренды пространственной экономики, следует признать выделение имиджа и бренда региона (территории) в контексте формирования экономической устойчивости предпринимательских структур. Имидж и бренды регионов как отдельные экономические категории являются объектом исследования значительного количества зарубежных авторов ([260],[277],[281]), однако в российской научной практике не представлено четко обоснованных универсальных методических подходов к проведению количественной оценки имиджа региона в контексте влияния на уровень экономической устойчивости предпринимательских структур. При формировании подобных рейтингов наблюдается определенное отождествление оценки регионального имиджа с позициями региона в рейтинге инвестиционной активности или топ-листе инвестиционного потенциала, что, по мнению автора, значительно сужает возможный инструментарий комплексной оценки исследуемого процесса влияния региона на экономическую устойчивость предпринимательских структур.

Одним из вариантов, который может быть рассмотрен в данном контексте, следует признать наличие определенной синхронизации между имиджем региона в социально-экономическом разрезе и уровнем развития туристско-рекреационного потенциала, величина и параметры которого косвенно свидетельствуют о вероятности получения той или иной величины дохода в региональном туристском секторе в соотнесении с объемом туристского потока и потенциальными возможностями для осуществления инвестиционной деятельности. При этом, с учетом современных тенденций экономики впечатления и туристского проектирования, в качестве определенного суррогата имиджевой характеристике региона может быть использована оценка его туристской аттрактивности в качестве дестинации для привлечения туристских потоков. В таблице 3.5 автором представлены

TOP-10 ведущих российских регионов с точки зрения уровня туристской привлекательности.

Таблица 3.5

TOP-10 ведущих российских регионов с точки зрения уровня туристской привлекательности, 2021 г. [295]

Место в рейтинге	Наименование региона РФ	Количество баллов
1	Краснодарский край	120,3
2	Московская область	119,8
3	Город федерального значения Москва	118,3
4	Республика Крым	117,8
5	Город федерального значения Санкт-Петербург	112,4
6	Приморский край	107,2
7	Алтайский край	104,6
8	Республика Татарстан	103,7
9	Нижегородская область	101,6
10	Самарская область	101,2

Как видно из представленной таблицы, ключевые российские туристские дестинации обладают значительным имиджевым потенциалом, действие которого может быть направлено не только исключительно на развитие сферы туризма и рекреации, но и на формирование устойчивости потенциальных бизнес-структур, ориентированных на ведение предпринимательской деятельности на данной территории.

В данном контексте отдельное внимание следует уделить событийному, конгрессно-выставочному и деловому туризму, которые способствуют развитию корпоративных бизнес-проектов и могут быть определенным импульсом для роста экономической устойчивости, прежде всего, за счет расширения партнерских взаимоотношений как в пределах одной отрасли (внутриотраслевая кооперация и развитие профессиональных объединений и саморегулирующих организаций и т.п.), так и на межотраслевом уровне (формирование кластерных структур, холдинговых объединений, развитие стратегического партнерства и проведение совместных маркетинговых мероприятий и исследований и т.д.).

К группе индикаторов, отражающих среднее значение влияния региональных условий на уровень экономической устойчивости, необходимо отнести отдельные направления региональной политики по отношению к предпринимательскому сектору. Первым из них, по аналогии с федеральной государственной политикой, следует признать комплекс или отдельные меры поддержки развития предпринимательских структур на региональном уровне, что, как уже было отмечено ранее в диссертационном исследовании, способно оказать положительное влияние на рост экономической устойчивости в краткосрочном периоде и обеспечение временной сбалансированности экономического потенциала предпринимательской структуры. Основываясь на опыте российской практике и возвращаясь к данным таблицы 3.2, можно увидеть четкую взаимосвязь мер государственной поддержки регионального значения и рост инвестиционной активности.

Одной из наиболее эффективных региональных программ поддержки предпринимательских структур (ПС), в том числе с точки зрения сохранения и роста уровня интегрированной экономической устойчивости, следует обозначить комплекс организационно-экономических мероприятий, проводимых в Республике Башкортостан (таблица 3.6).

Таблица 3.6

Комплекс организационно-экономических мероприятий по поддержке экономической устойчивости предпринимательских структур, проводимых в Республике Башкортостан [326]

Наименование предметной области региональной поддержки ПС и их общее количество	Пример реализации программы	Влияние на уровень интегрированной экономической устойчивости ПС
Поддержка открытия стартапов (2)	Оказание информационно-консультационной помощи по вопросам ценообразования органам местного самоуправления Республики Башкортостан и регулируемым организациям	Может способствовать повышению уровня устойчивости инновационной деятельности

Меры по борьбе с последствиями коронавирусной инфекции для ПС (10)	Создание онлайн – платформы экспортеров республики (в перспективе экспортеров ПФО)	Расширение профессиональных компетенций экономического поведения субъектов ПД
Меры по поддержке инвестиционной деятельности (13)	Займы для финансирования инвестиционных проектов в моногородах	Может способствовать повышению уровня финансовой устойчивости
Меры финансовой поддержки (29)	Лизинг основных средств для субъектов малого и среднего предпринимательства	Может способствовать повышению уровня операционной (производственно-логистической) устойчивости
Предоставление льготных кредитов и займов (24)	Участие в капитале проектной компании, реализующей инвестиционный проект	Может способствовать повышению уровня устойчивости инвестиционной деятельности
Льготы для ПС (9)	Льгота по налогу на имущество организаций для резидентов индустриальных (промышленных) парков, промышленных технопарков	Может способствовать повышению уровня финансовой устойчивости
Меры по поддержке развития сельского хозяйства (18)	Грант на поддержку малых форм хозяйствования (сельскохозяйственных потребительских кооперативов)	Может способствовать повышению уровня устойчивости кооперационного взаимодействия
Меры по поддержке развития особых территорий (2)	Установление пониженной налоговой ставки налога на прибыль для организаций - резидентов территорий опережающего социально-экономического развития (далее – ТОСЭР), созданной на территории Республики Башкортостан	Может способствовать повышению уровня устойчивости интеграционных процессов

Из представленных примеров практики реализации региональной поддержки становится очевидным, что предложенные меры создают потенциальную основу для повышения уровня устойчивости

предпринимательских структур, однако, многое зависит от самих предприятий и их способности к восприятию и правильному использованию предлагаемых возможностей со стороны органов территориального управления. Кроме того, большая часть мер поддержки не носит комплексного характера и направлена, скорее, на балансирование показателей финансовой устойчивости организаций малого и среднего бизнеса⁴, а не на укрепление интегрированной экономической устойчивости. Необходимо отметить также, многопрофильный характер предлагаемых программ. Например, льгота по налогу на имущество организаций для резидентов индустриальных (промышленных) парков, промышленных технопарков может быть соотнесена сразу с несколькими предметными областями - льготы для ПС, меры по борьбе с последствиями коронавирусной инфекции для ПС, меры по поддержке инвестиционной деятельности, меры финансовой поддержки. Подводя итог вышесказанному, в большинстве случаев меры по поддержке предпринимательского сектора имеют важное значение для роста предпринимательской активности в краткосрочном периоде, однако, не оказывают значительного влияния на уровень экономической устойчивости, в основе обеспечения которой – рациональное поведение организаторов предпринимательской деятельности относительно предоставляемых возможностей на уровне региона.

Примерно такое же действие, но в зеркальном отображении, оказывает влияние методов регионального регулирования и осуществления контроля за субъектами предпринимательской деятельности. Естественно, чем выше уровень использования административных методов регулирования, тем, скорее всего, будет ниже уровень экономической устойчивости. Излишнее регулирование со стороны региональной власти может вызвать определенный отток капитала и снижение предпринимательской активности в определенной временной ретроспективе, что необходимо учитывать и при расчете

⁴ Большинство представленных программ ориентировано на запросы представителей малого и среднего бизнеса из наиболее приоритетных отраслей региональной экономики

интегрированного показателя экономической устойчивости. Однако, в большинстве случаев, в отличие от мер стимулирования и поддержки, уровень регионального регулирования, набор организационно-управленческих мер и механизмов, его составляющий, соответствует федеральным стандартам в данной сфере.

Наконец, последним из группы индикаторов низкого уровня влияния, отражающих особенности взаимосвязи социально-экономического положения региона или территории и уровня устойчивости предпринимательских структур, являются естественные условия самого региона или территории. Под *естественными условиями региона (территории)* автор предлагает считать сформированную в процессе эволюционной трансформации совокупность природно-географических, экологических, исторических, социокультурных и других неэкономических особенностей, присущих исключительно данному региону и позволяющих сформировать определенный потенциал для создания региональной социально-экономической системы при определенном уровне взаимодействия предпринимательского сектора и органов территориального управления, которая может оказать влияние (как положительное, так и отрицательное) на соответствующий уровень экономической интегрированной устойчивости предпринимательских структур в конкретном временном периоде. Естественно, как и в предыдущих случаях, значительное влияние на направленность вектора воздействия данного индикатора будет оказывать наличие кризисной ситуации.

Исходя из представленного выше определения, становится очевидным, почему данный индикатор находится на последней позиции среди прочих детерминант влияния. Можно говорить о том, что любая предпринимательская структура фактически имеет одинаковые возможности в условиях конкретного региона и уже в зависимости от проводимой тактической и стратегической политики может как получить дополнительные преимущества от наличия ресурсных возможностей региона, так и не добиться

желаемых показателей по результатам финансово-хозяйственной деятельности.

Не вызывает сомнения тот факт, что данный индикатор приобретает особую роль в условиях создания и открытия предпринимательских структур, когда непосредственное размещение производственного комплекса может обеспечить дополнительные конкурентные преимущества и изначально способствовать повышению уровня интегрированной экономической устойчивости благодаря возможностям ресурсного потенциала региона. В последующем, отдельные особенности и преимущества региона дают возможность добиться повышения уровня устойчивости без определенных дополнительных материальных затрат. Например, в условиях формирования и развития большинства химических производств огромное значение имеет обеспечение бесперебойной взаимосвязи между основным технологическим производством и материально-ресурсным обеспечением, прежде всего в контексте необходимого сырья, катализаторов, сопутствующих материалов и т.д. в связи с этим огромное положительное влияние на уровень экономической устойчивости оказывает размещение технологического процесса и сырьевой базы в пределах одного региона.

Если в условиях стабильного состояния экономической конъюнктуры, данный фактор может не оказывать значительное влияние на устойчивость экосистемы предпринимательской структуры и даже подвергаться сомнению с точки зрения стоимости транзакционных издержек в контексте логистического обеспечения поставок конечному потребителю (чем дальше находится потребитель, тем выше уровень затрат), то в условиях кризиса можно видеть совершенно обратную ситуацию – предприятия, расположенные рядом с источником сырья имеют большие преимущества с точки зрения устойчивости нежели чем те предпринимательские субъекты, которые ориентированы на логистические взаимосвязи с потребителем.

В основе данного парадокса- снижение эффективности транспортно-логистического сопровождения производственного процесса, вплоть до

полного прекращения поставок в связи с определенными изменениями в транспортном обеспечении. Таким образом, для обеспечения устойчивости факт размещения около сырьевого месторождения будет являться более приемлемым в условиях кризисных ситуаций, так как без наличия сырья невозможен сам производственный процесс, а следовательно, и взаимодействие с потребителем. В противном случае можно наблюдать лишь одну из двух вариативных проблем- поиск путей доставки готовой продукции до потребителя.

В качестве примера можно обозначить разрушение логистических связей в условиях санкционной политики против РФ со стороны недружественных стран в текущем году. Так, принимать заказы на доставку контейнеров в Россию с 1 марта отказались, помимо прочих, такие крупные контейнерные перевозчики, как MSC, CMA CGM и ONE. Совокупный объем данных предпринимательских структур составляет более 50% от общего объема морских перевозок импортных товаров в Россию. Вместе с тем, до момента ухудшения экономической ситуации, по данным Росморречфлота, за январь-февраль 2022 года грузооборот всех морских портов России увеличился на 6,8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 136,7 млн тонн. [328]. Несмотря на сложную экономическую ситуацию и возможное дальнейшее ухудшение кризисной ситуации, Министерство транспорта РФ планирует увеличить объемы перевалки грузов в отечественных портах до 900 млн тонн в текущем году [327]. Как видно из представленной ситуации, разрыв цепочки «сырьевое обеспечение -производственный процесс» более опасен для экономической устойчивости предпринимательских структур, чем ухудшение по альтернативному бизнес-процессу «производственный процесс – поставка потребителям».

Кроме того, с учетом современных тенденций цифровой экономики [177], последнее место среди прочих индикаторов у естественных условий региона (территории) обусловлено еще и снижением его значимости для организации предпринимательской деятельности во многих секторах национальной

экономики. Если в условиях промышленного производства и аграрного сектора экономики необходима, в большинстве случаев, четкая привязка к определенной территории, то в сфере услуг место локализации не играет такого важного значения, в том числе за счет активного развития виртуальных технологий и перемещения бизнес-процессов из режима реального пространства в условия виртуального взаимодействия между участниками предпринимательской деятельности.

В таблице 3.7 представлена возможная структура комплексного показателя оценки влияния социально-экономического положения региона (территории) на уровень формирования и развития интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур.

Таблица 3.7

Структура комплексного показателя оценки влияния социально-экономического положения региона (территории) на уровень формирования и развития интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур (авторские разработки)

Наименование структурных индикаторов, формирующих группу	Бальная оценка при осуществлении ранжирования
<i>1. Инвестиционная деятельность в регионе</i>	<i>100</i>
-уровень инвестиционной привлекательности	20
-уровень инвестиционного потенциала	20
-уровень инвестиционного риска	20
-планируемый уровень государственных инвестиций в рамках стратегических программ развития	20
-прочие показатели инвестиционной деятельности	20
<i>2. Уровень развития инфраструктурного обеспечения</i>	<i>100</i>
-уровень обеспеченности отдельными элементами общественной инфраструктуры	20
-уровень обеспеченности отдельными элементами производственной инфраструктуры	20
-уровень соответствия инфраструктуры современным требованиям предпринимательских структур	20
-уровень использования инновационных технологий при формировании объектов инфраструктуры	20
-прочие показатели инфраструктурного обеспечения	20
<i>3. Имидж и брендинг региона</i>	<i>100</i>

-уровень упоминания региона в СМИ (уровень медийной активности)	20
-уровень известности бренда региона	20
- образ региона в виртуальной среде	20
-экспертная оценка уровня развития имиджа и брендинга региона	20
-прочие показатели	20
<i>4. Возможность формирования внутри региональных партнерских связей</i>	100
-наличие и доступность участия в деятельности кластерных структур в регионе	25
-наличие и доступность участия в деятельности сетевых структур в регионе	25
-наличие других форм интеграционного сотрудничества в регионе	25
-прочие показатели	25
<i>5. Государственная поддержка и стимулирование развития предпринимательского сектора</i> <u>(распределение баллов пропорционально количеству используемых мер государственной поддержки и стимулирования)</u>	50
<i>6. Государственное регулирование и контроль развития предпринимательского сектора</i> <u>(распределение баллов пропорционально количеству используемых мер регулирования и контроля)</u>	50
<i>7. Уровень развития системы подготовки профессиональных кадров</i> <u>(распределение баллов в зависимости от уровня подготовки кадров по профильным для ПС профессиям и специальностям)</u>	25
<i>8. Естественные условия региона (территории)</i> <u>(распределение баллов в зависимости от выбранных условий территории\региона важных для конкретной ПС)</u>	25

Подводя итог вышесказанному, можно говорить о высокой значимости уровня социально-экономического развития региона (территории) как фактора, определяющего экономическую устойчивость предпринимательских структур, размещенных или функционирующих в его пределах. Полноценная комплексная оценка уровня регионального развития должна стать основой при

обосновании решения о создании бизнес-структуры или расширения уже существующего бизнеса.

В качестве ключевых индикаторов оценки влияния следует признать такие категории как инвестиционная деятельность в регионе (уровень инвестиционной привлекательности, уровень инвестиционного потенциала, величина и характер инвестиционных рисков и т.д.), имидж региона и его брендинг (упоминаемость региона в электронных СМИ, оценка региона в корпоративных и открытых социальных сетях с точки зрения возможности организации предпринимательской деятельности, ориентировочная стоимость бренда региона и т.д.) и уровень развития общественной инфраструктуры (уровень развития транспортного обеспечения, уровень развития информационно-коммуникационных сетей и средств связи, уровень жилищно-коммунального обслуживания и управления коммерческим фондом, в том числе на основе использования принципов саморегулирования и т.д.).

Вместе с тем, несмотря на потенциальные возможности со стороны региона и его инфраструктурного обеспечения для ведения предпринимательской деятельности в современных условиях, сохранение и рост экономической устойчивости конкретного субъекта предпринимательства находится в области эффективности его управленческих решений относительно стратегий экономического поведения не только в условиях стабильности, но и при наступлении того или иного кризиса.

3.3 Моделирование стратегического управления интегрированной экономической устойчивостью в контексте отраслевых особенностей предпринимательских структур.

В предыдущем параграфе диссертационного исследования автором подробно рассмотрены методические аспекты оценки влияния социально-экономического развития региона на уровень интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур. На основании проведенного анализа становится очевидным, что данное влияние имеет одно векторный характер и направлено по траектории «регион-предпринимательская структура» за исключением ряда отдельных случаев, наиболее расперстрёнными из которых являются:

1. наличие крупного бизнеса в виде международных транснациональных корпораций или государственной корпорации монопольного типа, которые могут оказать существенное влияние на перспективы развития региона как за счет непосредственных отчислений в региональный бюджет, так и за счет проведение программы корпоративной социальной политики, предполагающей, в том числе наряду с развитием человеческого капитала и повышением мотивации сотрудников, осуществление вложений в региональную инфраструктуру.

В качестве примера, в данном случае, можно привести факты влияния такой крупной национальной компании как ПАО «Лукойл» на развитие региональной инфраструктуры и социальное проектирование в условиях кризиса 2020-2021 гг., в том числе:

-закупки остро необходимого оборудования для медицинских учреждений (аппаратов искусственной вентиляции легких, кислородных баллонов и компрессоров для оказания интенсивной и реанимационной медицинской помощи пациентам с тяжелыми формами инфекции, компьютерных томографов, рентгеновских аппаратов, электрокардиографов и др.);

-строительство, ремонт и переоборудование помещений медицинских учреждений (инфекционный госпиталь в Саратовской области, многофункциональная лаборатория в г. Когалыме и др.);

-приобретение средств индивидуальной защиты (маски, защитные костюмы для врачей, дезинфицирующие средства и др.);

-предоставление топлива медицинским учреждениям и волонтерам;

-покупка продуктовых наборов для пожилых граждан и покупка планшетов для дистанционного обучения школьников из малоимущих семей [323].

Как видно из представленного примера, наличие крупного бизнеса, сбалансированность развития которого определяется на основе сочетания значительного числа факторов и условий, позволяет добиться улучшения социально-экономического развития региона, что, в свою очередь, способствует росту интегрированной экономической устойчивости других предпринимательских структур региона.

2. наличие крупных интегрированных образований (кластерных структур, финансово-промышленных групп, филиалов международных транснациональных компаний, сетевых структур научно-производственного характера, дочерних предприятий национальных государственных структур и т.д.), которые способны влиять на положение дел в регионе и способствовать его развитию за счет уровня кооперационного, внутрикорпоративного и сетевого взаимодействия),

3. присутствие на территории региона градообразующих системных предприятий, устойчивость которых напрямую влияет на уровень и качество жизни в условиях различного рода, чаще всего малых городских, поселений. Данные предприятия оказывают решающее воздействие на мезо-экономический уровень развития территории и изменение параметров их деятельности в худшую сторону может привести к значительным кризисным явлениям как для населения, так и для региональной экономики в целом.

Например, по данным Фонда развития моногородов, кризисными являются 97 градообразующих предприятий (почти одна треть), в том числе и Волжский автомобильный завод - крупнейшее автомобильное предприятие в Европе. Также вызывает и опасение географическая близость кризисных предприятий и их размещение в пределах одного субъекта РФ. К примеру, пять насчитывается в Забайкальском крае, шесть в Карелии, семь – в Челябинской области, девять – в Кемеровской [322].

Эксперты ВШЭ, основываясь на официальных данных статистики, утверждают, что в обрабатывающей промышленности убыточными являются четверть предприятий. Около 15 % находятся на пороге банкротства. Что касается области строительства и торговли, в убытке здесь от 17 % до 18 %. В отраслях и секторах добывающей промышленности данный показатель составляет почти 39 % [322].

В отраслевом в разрезе, в противовес региональному, можно говорить о двустороннем характере влияния интегрированной экономической устойчивости предприятий и организаций и социально-экономического положения дел в отрасли.

С одной стороны, как и в случае с региональным уровнем, можно говорить о прямом воздействии отрасли на состояние и характер экономической устойчивости предпринимательской структуры. В данном контексте необходимо упомянуть практический опыт советской плановой экономики, когда отраслевая структура определялась в соответствии с принципами пятилетнего стратегического планирования и отдельные предприятия были четко встроены в систему устойчивого развития отрасли как единой системы. Несмотря на ряд отрицательных аспектов подобного рода управленческой модели (низкая сопротивляемость к изменению параметров внешней среды, в том числе волатильности показателей международных рынков, прежде всего энергетического и валютного; отсутствие действенных механизмов предотвращения кризисов недопроизводства в условиях дисбаланса спроса и предложения на национальном рынке, а также отсутствие

связи между объемами и структурой производимой продукции и спросом со стороны населения и других предприятий внутри экономической системы), она обеспечивала внутриотраслевое единство отдельных предприятий и организаций и возможность расширения кооперационного взаимодействия на постоянной основе в пределах территорий республик, входящих в состав СССР.

В современных рыночных условиях каждое предприятие формирует собственную траекторию экономического развития и в меньшей степени обращает внимание на саму отрасль как отдельный экономический субъект влияния на саму предпринимательскую структуру и не всегда в полной мере учитывает существующие внутриотраслевые тенденции. Однако, в качестве основного инструмента воздействия на экономическую устойчивость предприятия со стороны отрасли, в данном случае, будет выступать возможность разработки и последующего внедрения, инициированных со стороны ключевых отраслевых контрагентов и ведущих предприятий, государственных отраслевых стандартов и требований к участникам предпринимательской деятельности. К числу таковых можно отнести:

-государственные стандарты качества производимой продукции и оказываемых услуг, созданные на основе взаимодействия отрасли и органов государственного контроля, которые могут быть активно использованы в целях добровольного или обязательного лицензирования предпринимательской деятельности на рынке, а также обеспечения конкурентной среды в отрасли на основе принципа обязательности к исполнению для всех участников рыночных отношений,

-требования к уровню профессиональных компетенций, знаний, навыков и умений основных категорий персонала внутри отрасли, что позволило бы обеспечить необходимый уровень производительности труда и положительно бы влияли на состояние регионального рынка труда. Естественно, реализация подобного рода инициатив находится в компетенции отраслевого уровня

управления, представленного соответствующими контрагентами в лице профессиональных, саморегулирующих организаций,

-относительно новым направлением, как показал современный кризис, вызванный коронавирусной инфекцией, является выработка и согласование системы предложений от лица отраслевых объединений по ряду аспектов, связанных с обеспечением необходимого уровня санитарно-эпидемиологических требований в условиях предпринимательских структур, входящих в отрасль.

Так, например, применительно к сфере услуг наиболее пострадавшей от последствий кризиса, вызванного распространением и влиянием коронавирусной инфекции, отраслевые объединения и организации наиболее часто предлагали следующие управленческие действия, направленные на обеспечение и сохранение текущего уровня экономической устойчивости, в том числе:

1. ограничение количества посетителей в соответствии с возможной торговой площадью помещений, в которых предоставляются услуги и другими факторами, влияющими на процесс организации предоставления услуг (например, ограничение входов или проходов на территорию организации для клиентов, уменьшение количества действующих точек кассового обслуживания, в том числе за счет расширения зоны касс самообслуживания как элемента цифровизации производственно-хозяйственных процессов и т.д.),

2. ограничение режима работы предприятий сферы услуг (например, предприятия сферы общественного питания были вынуждены в течение долгого времени ограничивать режим работы в ночное время либо полностью прекращать обслуживание клиентов на собственной территории, за исключением возможности выноса приготовленных блюд и напитков. Кроме того, в некоторых российских регионах была отмечена практика полного закрытия данных предприятий в период праздничных и нерабочих дней (г.

Санкт-Петербург, Калининградская область, Московская область, Республика Татарстан и т.д.),

3. особые требования к персоналу заведений и уровню их вакцинации от коронавирусной инфекции. Например, в рамках Постановления Главного государственного санитарного врача по городу Санкт-Петербургу от 12.10.2021 № 3 (в редакции от 09.11.2021) были введены следующие требования к персоналу сферы услуг (уже упомянутые ранее организации общественного питания, салоны красоты, косметические, СПА-салоны, массажные салоны, солярии, бани, сауны, физкультурно-оздоровительные комплексы, фитнес-центры, бассейны и т.д.):

-в срок до 15.11.2021 необходимо было обеспечить проведение профилактических прививок первым компонентом или однокомпонентной вакциной,

-в срок до 15.12.2021 - вторым компонентом вакцины против новой коронавирусной инфекции (COVID-19), прошедшей государственную регистрацию в Российской Федерации, не менее 80% от общей численности работников (сотрудников),

-привлечение сотрудников (работников) по статье 20.6.1 КоАП с наложением административного штрафа до 300 тыс. руб. (при повторном нарушении административный штраф до 1 млн руб. или приостановление деятельности до 90 суток) и т.д. [321]

Подобного рода управленческие меры, инициированные со стороны государства при поддержке внутриотраслевых объединений и организаций, в определенной мере способствовали сохранению экономической устойчивости предпринимательских структур, хотя и не были однозначно восприняты в предпринимательской среде на региональном уровне (от полного отказа выполнения данных внутриотраслевых требований и выхода отдельных предпринимателей из соответствующих профессиональных ассоциаций до возбуждения уголовных дел о неподчинении требованиям органов правопорядка в особых условиях сложной эпидемиологической ситуации).

Подводя итог вышесказанному, можно говорить о том, что влияние отрасли на отдельные предпринимательские структуры с точки зрения сохранения или роста интегрированной экономической устойчивости весьма опосредованно и требует дополнительного участия иных стейкхолдеров рассматриваемого управленческого процесса, прежде всего государства в лице федеральных и территориальных органов власти.

В условиях инновационной экономики более наглядным и очевидным становится движение по обратному вектору исследуемого процесса, т.е. когда воздействие на устойчивость отраслевого развития оказывают конкретные предпринимательские структуры, которые способны, при определенной совокупности исполнения организационно-экономических условий и требований к их сбалансированному развитию, оказывать значительное (ненормируемое) влияние на состояние уровня отрасли как относительно единой социально-экономической системы.

Далее рассмотрим более подробно возможные варианты влияния уже достигнутого уровня интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур на положение дел в отрасли (рисунок 3.3).

1. Влияние на отраслевое развитие в условиях ограниченного числа участников на рынке (монополия, моносония, олигополия)

Один из ключевых вариантов наличия обратного влияния предпринимательских структур на отраслевые аспекты обусловлен относительно низким уровне конкуренции на рынке. В условиях монополии фактически уровень экономической устойчивости самого предприятия можно отождествлять с уровнем устойчивости всей отрасли как социально-экономической системы. Таким образом, чем выше риск снижения экономической устойчивости монополии в кризисных условиях, тем более негативные последствия принесет он для отрасли в целом.

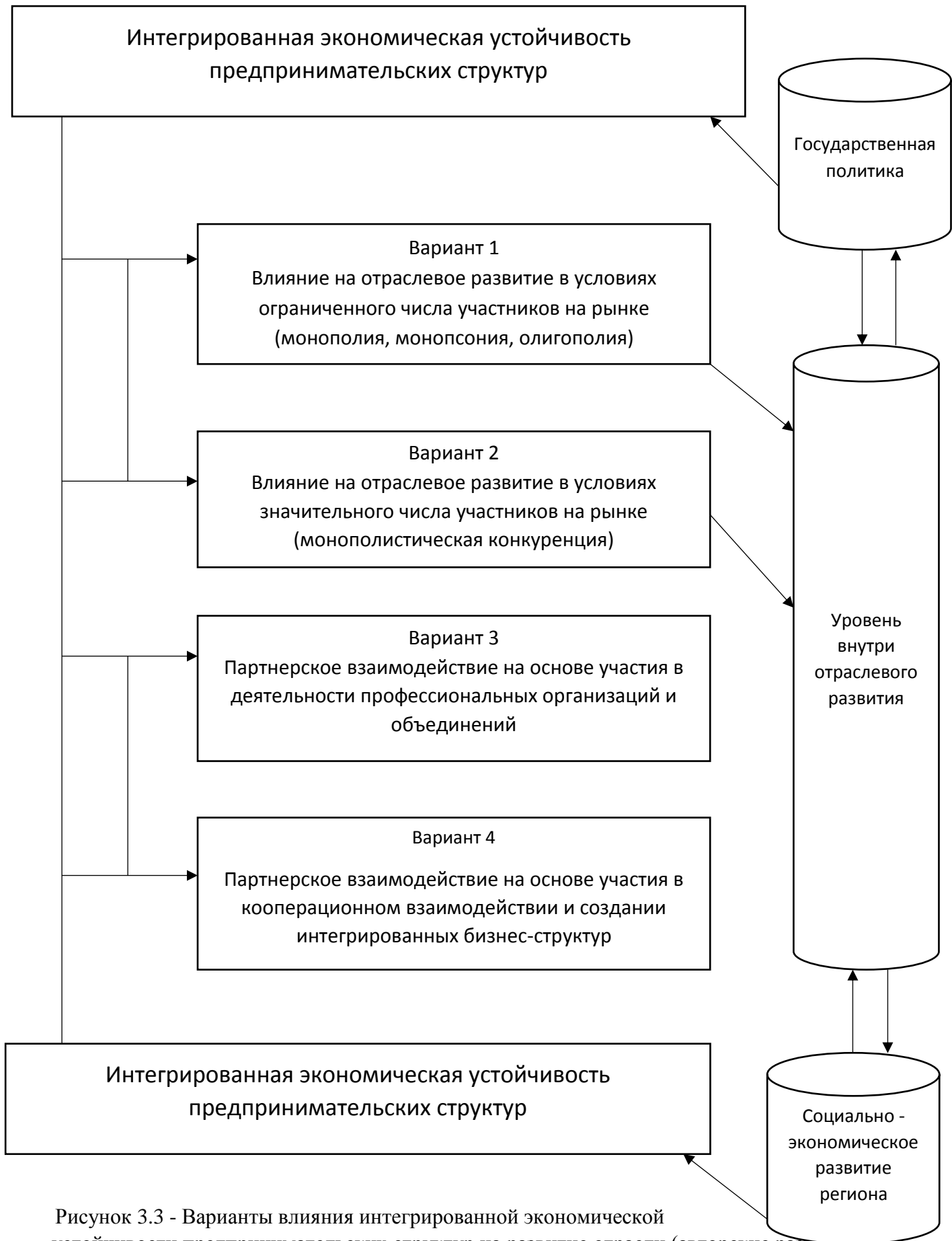


Рисунок 3.3 - Варианты влияния интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур на развитие отрасли (авторские разработки)

Кроме того, оценка экономической устойчивости в условиях монополии требует собственного инструментария оценки в связи с весьма сложными и неоднозначными подходами к самому факту существования данного типа предпринимательской структуры. С одной стороны, ее устойчивость в условиях экономической стабильности намного выше других предпринимательских структур, однако, с развитием кризисных ситуаций, монополия подвержена высокому риску снижения экономической устойчивости, в том числе в связи с низким уровнем профессиональных компетенций экономического поведения, рассмотренных и проанализированных автором ранее в диссертационном исследовании.

Немного лучше ситуация выглядит в условиях олигополистического взаимодействия, когда наблюдается ситуация наличия нескольких крупных игроков на рынке. Однако, снижение экономической устойчивости одного из них обязательно приведет к негативным последствиям в отрасли за счет возможного изменения рыночной структуры и перераспределения сложившихся пропорций за счет захвата доли рынка того участника, который не в состоянии конкурировать с остальными. Таким образом, перераспределение рыночных долей в пределах общей емкости рынка и уход некоторых игроков с олигополистического рынка будет способствовать положительному влиянию отдельных предпринимательских структур на отрасль.

Еще более сложной представляется ситуация в условиях монополии, когда на рынке функционирует только один потребитель. Чаще всего такая ситуация наблюдается в условиях государственного, в том числе оборонного, заказа, когда устойчивость предпринимательских структур полностью зависит от его действий и платежеспособности. В данном случае, для обеспечения необходимого уровня экономической устойчивости для предпринимательской структуры существует практически только два варианта экономического поведения. Среди них:

-ориентация на полное соответствие запросам со стороны заказчика и выполнение его ключевых требований (обеспечение необходимого уровня качества выпускаемой продукции, соблюдение плановых сроков выпуска, строгое и безоговорочное выполнение других контрактных обязательств, усиление практических аспектов экономической безопасности производственно-хозяйственной деятельности и т.д.),

-ориентация на выход из монополии как формы реализации конкурентного рынка, т.е. поиск новых заказчиков и расширение рынков сбыта как внутри страны, так и на международном уровне.

По мнению автора, второй вариант представляется более оптимальным с точки зрения стратегического управления экономической устойчивостью в условиях кризисных явлений, так как предполагает большую свободу для осуществления экономической деятельности и использование более широкой палитры экономических и управленческих инструментов и методов для реализации различных стратегий управления в зависимости от изменения макроэкономической ситуации.

2. Влияние на отраслевое развитие в условиях значительного числа участников на рынке (монополистическая конкуренция)

Второй вариант более вариативен с точки зрения возможного влияния устойчивости предпринимательских структур на состояние отрасли и предполагает реализацию трех ключевых направлений, в том числе:

-наличие острой конкурентной борьбы между участниками рынка с полным отсутствием экономического взаимодействия между ними,

-наличие внутриотраслевых связей посредством формирования профессиональных объединений и ассоциаций и расширения спектра их деятельности при сохранении финансово-экономической независимости в принятии операционных и стратегических решений,

-наличие партнерских отношений в виде определенных организационно-правовых форм взаимодействия отдельных видов бизнес-структур на отраслевом рынке (в данном случае речь идет о таких формах взаимодействия

как кластерные структуры, сетевые объединения, развитие финансово-промышленных групп и холдинговых объединений, а также расширение проектной деятельности на уровне государственно-частного партнерства на региональном и муниципальном уровне).

Каждое из представленных направлений обладает своим собственным потенциалом для роста интегрированной экономической устойчивости, однако имеет и ряд недостатков.

Жесткая конкурентная борьба на рынке, особенно в условиях отсутствия внутриотраслевого лидера, приводит к значительным расходам со стороны предпринимательской структуры, направленным на обеспечение необходимого уровня конкурентоспособности реализуемой продукции или оказываемых услуг. Несмотря на определенные преимущества для потребителей, такого рода политика изначально ведет к снижению показателей, отражающих уровень экономической устойчивости в условиях стабильной рыночной ситуации. По мере развития кризисных явлений и сокращения числа участников рынка, т.е. снижения конкуренции по ряду объективных причин, связанных с неэффективным экономическим поведением самих предпринимательских структур, чаще всего, наблюдается значительное падение уровня экономической устойчивости как за счет влияния кризиса, так и за счет использования ресурсной базы на поддержание необходимого уровня конкурентоспособности в докризисный период.

Таким образом, обеспечение конкурентоспособности предпринимательской структуры в докризисный период не должно вступать в системное противоречие с требованиями к поддержанию их экономической устойчивости, так как в противном случае может наблюдаться ухудшение данного параметра в связи с наступлением кризиса.

В связи с этим более рациональным поведением предпринимательской структуры следует считать два других варианта действий, а именно партнерское взаимодействие на различных уровнях отраслевого управления.

3. Партнерское взаимодействие на основе участия в деятельности профессиональных организаций и объединений.

Первым из таких вариантов следует признать формирование и развитие профессиональных объединений и ассоциаций, участие в деятельности которых положительно влияет на уровень интегрированной экономической устойчивости.

В РФ ежегодно формируется рейтинг отраслевых и бизнес объединений по их представленности в ведущих масс-медиа, работающих с деловой тематикой [320]. В таблице 3.8 автором представлены первые TOP-10 данных организаций в контексте осуществляемой деятельности и роли для формирования экономической устойчивости в условиях отраслевых объединений.

Таблица 3.8

Характеристика ключевых российских отраслевых профессиональных организаций и объединений (составлено автором на основании [311], [312], [313], [314], [315], [316], [317], [318], [319])

Наименование профессионального объединения	Основные направления деятельности, участники и проводимые мероприятия
<p>Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП)</p>	<p>РСПП представляет собой более ста отраслевых и региональных объединений, представляющих ключевые секторы экономики: ТЭК, машиностроение, инвестиционно-банковскую сферу, а также оборонно-промышленный комплекс, строительство, химическое производство, легкую и пищевую промышленность, сферу услуг.</p> <p>Активно участвует в выработке предложений по формированию нормативно-правового обеспечения государственного (административного и экономического) регулирования на федеральном уровне, в том числе по таким направлениям как развитие пенсионного рынка РФ, развитие климатической политики и углеродного регулирования, проведение политики по экологическому регулированию и т.п.</p> <p>Основное преимущество для участников с точки зрения обеспечения экономической устойчивости – возможность лоббирования общего мнения относительно решения основных макроэкономических проблем, в том числе в рамках</p>

	формирования «зеленой экономики» и осуществления энергетического перехода.
Общероссийская общественная организация "Деловая Россия"	Общероссийская общественная организация, представляющая интересы частных несырьевых компаний. Организация, основанная в 2001 году, объединяет более 7 тыс. бизнесменов и более 400 депутатов региональных и федерального парламентов России. Общая численность сотрудников на предприятиях «Деловой России» – около 3 млн человек, а суммарная годовая выручка предприятий - порядка 5,3 трлн руб. «Деловая Россия» представлена во всех 85 субъектах РФ. Ориентирована на реализацию социальных проектов и поддержку программ корпоративной социальной ответственности российских предприятий. Проектная деятельность ведется на федеральном уровне (проекты «Тревожная кнопка», «Всероссийский правовой диктант», «Деловая Россия – Великой Победе» и т.д.), региональном, отраслевом и партнерском уровне.
Ассоциация туроператоров России (АТОР)	Основные направления деятельности: <ul style="list-style-type: none"> • содействие предпринимательской и иной экономической деятельности членов Ассоциации и ее координация; • развитие саморегулирования и конкуренции в туристской деятельности; • содействие урегулированию споров, возникающих между субъектами туристской индустрии, а также между субъектами туристской индустрии и гражданами; • содействие соблюдению законности и обеспечению правопорядка в сфере туристской деятельности; • развитие человеческих ресурсов, повышение престижа трудовой и иной профессиональной деятельности в туристской индустрии и т.д.
Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ»	Ассоциация "НП «ОПОРА» является крупнейшим объединением отраслевых союзов малого и среднего бизнеса, на данный момент в состав Ассоциации "НП «ОПОРА» входит 100+ отраслевых и предпринимательских объединений, представляющих более 60 отраслей и видов экономической деятельности. Основная цель: поддержка интересов МСП с точки зрения вопросов стимулирования их предпринимательских инициатив на законодательном уровне и обеспечения возможности доступа к государственному целевому финансированию
Российский союз туриндустрии (РСТ)	Крупнейшее отраслевое объединение, в которое входят туроператоры, турагентства, гостиницы, санаторно-курортные учреждения, транспортные, страховые, консалтинговые, IT-компании, учебные заведения, СМИ, общественные и иные организации в сфере туризма.

	<p>В структуру РСТ входят региональные отделения и представители в 50 субъектах РФ, 41 комитет и комиссия, а также международные представители в 26 странах. Кроме этого, в РСТ входят 19 профильных ассоциаций.</p> <p>Основная цель, в отличие от уже упомянутой АТОР, поддержка именно кооперационных отношений внутри туристской отрасли и поддержка конкретных туристских проектов, в том числе в условиях создания и развития кластерных структур</p>
<p>Ассоциация "Объединение туроператоров в сфере выездного туризма "ТУРПОМОЩЬ"</p>	<p>Ассоциация ТУРПОМОЩЬ – объединение туроператоров в сфере выездного туризма.</p> <p>Основной задачей Ассоциации является оказание экстренной помощи российским туристам за рубежом, оказавшимся в экстренной ситуации по причине финансовой несостоятельности туроператора.</p> <p>С января 2017 г., Ассоциация наделяется дополнительным функционалом в части формирования фондов персональной ответственности туроператоров в сфере выездного туризма, а также размещения сведений о турагентах на портале Ассоциации.</p>
<p>Ассоциация банков России (Ассоциация "Россия")</p>	<p>Деятельность Ассоциации «Россия» нацелена на:</p> <ul style="list-style-type: none"> • повышение капитализации банков и создание условий для формирования долгосрочных инвестиционных ресурсов; • укрепление доверия к отечественному банковскому сектору со стороны инвесторов и вкладчиков, в первую очередь населения; • снижение стоимости банковских услуг и повышение эффективности банковского бизнеса; • обеспечение равных условий конкуренции для всех кредитных организаций, включая банки, контролируемые государством
<p>Ассоциация компаний розничной торговли (АКОРТ)</p>	<p>Ассоциация компаний розничной торговли (АКОРТ) была создана в 2001 году в интересах объединения усилий её участников, направленных на создание необходимых условий для становления и развития российского рынка ритейла.</p> <p>Основные цели создания:</p> <ul style="list-style-type: none"> • представление и защита общих интересов членов Ассоциации; • защита коллективных интересов членов Ассоциации и национальных розничных торговых компаний; • противодействие монополизму и недобросовестной конкуренции в сфере розничной торговли; • содействие развитию предприятий розничной торговли, построению цивилизованных рыночных отношений в сфере розничной торговли.
<p>Саморегулируемая организация "Национальная</p>	<p>НАПКА - крупнейшее объединение российской отрасли взыскания. В него входят порядка 40 коллекторских агентств,</p>

Ассоциация Профессиональных Коллекторских Агентств" (СРО "НАПКА")	выступающих за создание в России рынка взыскания, за строгое соблюдение законодательства и этики. В настоящее время НАПКА объединяет около 40 ведущих компаний на рынке взыскания, представляющих более 90% объемов коллекторского рынка. В Ассоциацию входят как российские, так и международные агентства, которые осуществляют деятельность не только в России, но и на европейском и азиатском рынках.
---	---

Приведённые примеры наглядно демонстрируют значительные преимущества и преференции для предпринимательских структур с точки зрения участия в профессиональных организациях и объединениях. Возможность влияния на региональный уровень управления, совершенствования ресурсного и инфраструктурного обеспечения за счет налаживания партнерских взаимоотношений, повышения собственного имиджа и уровня деловой репутации, тиражирования лучших практик организации бизнес-процессов, получения информационно-аналитической и консалтинговой поддержки оказывает значительное положительное влияние на уровень сформированности и развития профессиональных компетенций экономического поведения субъектов предпринимательской деятельности, а это в свою очередь крайне важно для роста уровня интегрированной экономической устойчивости. Кроме того, развитие такого рода взаимодействия в условиях стабильной экономической конъюнктуры закладывает основы и для продолжения партнерских отношений в условиях кризисов нового времени.

Отдельное внимание следует уделить практическим аспектам потенциального формирования и развития интегрированных предпринимательских структур (финансово-промышленных групп, кластерных образований, сетевых объединений, проектов государственно-частного партнерства и т.д.) как естественного продолжения сотрудничества в рамках профессиональных ассоциаций и объединений.

4. Партнерское взаимодействие на основе участия в кооперационном взаимодействии и создании интегрированных бизнес-структур.

Последний вариант предполагает высокий уровень концентрации предпринимательских усилий со стороны отдельных бизнес-структур, органов территориального управления и иных целевых групп для достижения общего кумулятивного социально-экономического эффекта. Именно такого рода партнерские отношения и формируют основу для определения, формирования, развития и комплексной оценки интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур, о чем уже ранее упоминалось автором в рамках теоретической части диссертационного исследования. В связи с высокой актуальностью и значимостью последнего варианта модели влияния экономической устойчивости предпринимательских структур на состояние отраслевого комплекса, автор считает необходимым рассмотреть его более подробно в практической части диссертационного исследования.

Резюмируя вышесказанное, каждая из укрупненных групп факторов внешней среды (государственная политика, социально-экономическое развитие региона или территории, состояние отраслевого комплекса и наличие внутриотраслевого взаимодействия) оказывает значительное влияние на обеспечение и рост интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур (в условиях стабильного рынка), а также ее сохранение и поддержание в условиях кризиса.

4. Влияние факторов внутренней среды на формирование и развитие системы стратегического управления интегрированной экономической устойчивостью предпринимательских структур в кризисных условиях.

4.1. Оценка перспективных стратегий обеспечения роста интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур в кризисных условиях.

Значительное влияние на обеспечение интегрированной экономической устойчивости, помимо целого ряда многофакторных детерминант внешней среды, более подробно представленных и проанализированных, в предыдущей главе диссертационного исследования, оказывают и факторы внутренней среды с точки зрения непосредственной выработки конкретных организационно-экономических механизмов и выбора управленческого инструментария по повышению уровня устойчивости.

В соответствии с классическими представлениями ряда отечественных авторов, в том числе ([27], [48], [51], [56], [73], [75], [101], [121], [125], [134], [207], [221]), предполагается рассматривать конкретные направления и категории, которые формируются внутри организации, параметры которых могут быть скорректированы на основании проведения определенных оценочных процедур. Например, среди прочего, можно упомянуть существующую политику финансового менеджмента в организации (влияние на уровень финансовой устойчивости), кадровую политику (влияние на уровень устойчивости кадрового обеспечения), организация стажировок для персонала (влияние на уровень устойчивости человеческого капитала), существующая система разрешения внутригрупповых конфликтов (влияние на уровень устойчивости организационной культуры) и т.д.

Вместе с тем, по мнению автора, данный методический подход не обладает комплексностью и не позволяет оценить влияние факторов внутренней среды на уровень именно интегрированной экономической устойчивости, а скорее свидетельствует о влиянии на ее составные части. Таким образом, существует определенная потребность в выработке новых подходов к оценке уровня влияния факторов внутренней среды на состояние экономической устойчивости. В связи с этим автором предлагается осуществлять подобного рода оценку на основании характеристики влияния более сложных и укрупненных групп факторов, а именно:

- стратегическое управление в контексте выработки корпоративных стратегий, ориентированных не только на стабильную конъюнктуру рынка и устойчивый вектор воздействия со стороны внешней среды, прежде всего государства, но и предполагающих возможное ухудшение обстановки в связи с наступлением определенных кризисных явлений различной формы, содержания и времени прохождения,

- наличие универсальных профессиональных компетенций экономического поведения субъекта предпринимательской деятельности как составной части предпринимательской способности – ключевого внутреннего фактора, способствующего или создающего барьеры для роста экономической устойчивости в условиях кризисных явлений,

- наличие и уровень обеспечения объектами интеллектуальной собственности как ключевыми активами любой современной организации или предприятия, позволяющими обеспечить высокий уровень устойчивости экономических процессов ведения предпринимательской деятельности даже в условиях долгосрочного кризиса [37].

По мнению автора, именно данные факторы внутренней среды являются ключевыми с точки зрения определения и оценки уровня интегрированной экономической устойчивости и требуют последовательного изучения в контексте исследуемой тематики. Рассмотрим более подробно каждую из данных групп.

В настоящее время существует несколько методологических подходов для оценки практических аспектов динамики развития рынка или отрасли, конкурентного позиционирования и планирования в формировании реализации целого ряда разнообразных стратегий (Ансофф [48-49], Минтзберг [274], Портер [185]). Обоснованная стратегия имеет решающее значение для предприятий и организаций, поскольку отличительные компетенции и возможности, которые создаются и разрабатываются путем реализации стратегий, определяют конкурентную позицию и успех предпринимательских структур на рынке.

Среди прочего, автор считает необходимым упомянуть такие методические разработки как взгляд на стратегию на основе оценки ресурсного потенциала предпринимательской структуры, основные компетенции и их влияние на процесс стратегического управления, динамические возможности стратегического планирования, многофункциональная стратегическая ориентация предприятия на изменение рыночных условий хозяйствования. Общим для всех вышеупомянутых научных подходов является необходимость наличия стратегической направленности управления предпринимательской структурой в целях получения необходимого уровня эффективности реализуемых бизнес-процессов.

Разработка стратегии любого субъекта предпринимательской деятельности, в классических представлениях многих авторов ([27], [70], [121], [146], [175], [260]), обычно подразделяется на три организационных уровня, каждый из которых соответствует текущей ситуации и по разному может быть использован в условиях различных кризисных явлений.

Рассмотрим их более подробно с точки зрения вопросов обеспечения необходимого уровня экономической устойчивости.

1. Функциональный уровень стратегического управления

Функциональные стратегии являются краткосрочными и связаны с осуществлением непосредственной операционной деятельности предприятия,

в том числе с управлением человеческими ресурсами, финансовым менеджментом, маркетинговой деятельностью и логистическим обеспечением производственного процесса (как в контексте закупочной деятельности, так и с точки зрения организации сбыта). Эти стратегии специфичны для структурных подразделений и учитывают особенности организационного управления в условиях конкретной предпринимательской структуры. Например, в рамках стратегии в области управления трудовыми ресурсами будут рассматриваться и регламентироваться процессы найма и обучения сотрудников с целью увеличения уровня человеческого капитала и обеспечения роста компании на рынке. Сам по себе функциональный уровень стратегического управления не оказывает значительного влияния на уровень финансовой устойчивости, так не является определяющим с точки зрения экономического поведения субъекта предпринимательской деятельности.

2. Конкурентный уровень стратегического управления

Под конкурентными стратегиями следует понимать ту долгосрочную линию поведения субъекта предпринимательства, которая связана с методами ведения конкурентной борьбы в условиях определенной модели бизнеса или отрасли. Наличие информации о конкурентах требуется для формулирования конкурентной стратегии и оценки возможностей для потенциального роста экономической устойчивости за счет использования собственных преимуществ и недостатков других участников рынка. Любая организация должна знать, кто ее конкуренты и как они работают, а также определить сильные и слабые стороны возможной конкуренции. При наличии данной информации организация может разработать эффективную стратегию управления, чтобы получить конкурентные преимущества и обеспечить необходимый уровень устойчивости и сбалансированности бизнес-процессов. На данном уровне влияние стратегического управления на экономическую устойчивость становится более очевидным, так как именно здесь формируются необходимые профессиональные компетенции для выработки

организационно-экономических механизмов реализации антикризисного управления.

3. Корпоративный уровень стратегического управления

Корпоративные стратегии долгосрочны и связаны с выбором оптимального сочетания модели бизнеса и общего направления деятельности организации в контексте территориально-отраслевого разреза и влияния государственной политики и существующей системы регулирования предпринимательских структур в условиях конкретной национальной экономики. Подходы к реализации различных корпоративных стратегий зависят от того, как и в какой период жизненного цикла формулируются данные стратегии. Предприятию следует подумать о том, каким образом корпоративные стратегии будут введены в действие одновременно с созданием компании, что значительно повысит уровень интегрированной экономической устойчивости.

Например, при разработке стратегии в области управления трудовыми ресурсами, включающей обучение сотрудников в соответствии с профессиональными стандартами и национальной рамкой квалификации, необходимо учитывать какие образовательные и учебно-производственные технологии будут использованы в данном процессе. Например, использование дистанционных технологий значительно снижает затраты на организацию обучения работников организаций при одновременной необходимости актуализации вопроса качества реализуемых образовательных программ (как внутрикорпоративных, так и реализуемых сторонними образовательными организациями). При этом высокий уровень качества будет оказывать положительное влияние на уровень экономической устойчивости, формируя основы для роста человеческого капитала в организации, в противоположном же случае можно говорить о снижении устойчивости за счет низкого уровня компетенций работников и их несоответствия современным требованиям.

На рисунке 4.1 автором представлены ключевые стратегии, ориентированные на повышение уровня интегрированной экономической

устойчивости предпринимательской структуры в условиях кризисных ситуаций и явлений.



Рисунок 4.1 - Ключевые стратегии, ориентированные на повышение уровня интегрированной экономической устойчивости предпринимательской структуры в условиях кризиса (авторские разработки)

Рассмотрим представленные стратегии более подробно в контексте особенностей их реализации и влияния на уровень интегрированной экономической устойчивости.

1. Стратегия сохранения существующего уровня экономической устойчивости за счет обеспечения стабильности бизнес-процессов

Первая из рассматриваемых стратегий ориентирована на максимальное сохранение докризисных показателей и лимитирование негативного воздействия кризисных явлений. Предприниматель, в данном случае, исходит из целесообразности обеспечения высокого уровня устойчивости коммерческой деятельности за счет определенных условий и уже сформированных конкурентных преимуществ. Таким образом, формирование курса на выполнение данной стратегии закладывается не во время начала или перманентного развития кризиса, как это можно наблюдать в большинстве случаев из реальной практики, а уже на стадии относительной стабильности на рынке. Применительно к мировому экономическому кризису, вызванному коронавирусной инфекцией в 2020 г., весьма сложно говорить о возможности использования предварительных прогнозных оценок в связи с его определенной уникальностью для международного хозяйства эпохи глобализации. Отсутствие практического опыта и сравнительных характеристик не позволило в большинстве национальных экономик выработать четкую систему антикризисных мер на государственном уровне, которая бы позволила сконструировать отдельные индивидуальные траектории для предпринимательских структур и максимально адаптировать их деятельность к текущим вызовам и новым угрозам как во время самого кризиса, так и в посткризисный период, что особенно важно для обеспечения интегрированной экономической устойчивости.

Вместе с тем, наличие ряда условий и ограничений для ведения бизнеса, позволило ряду компаний реализовать именно стратегию сохранения существующего уровня экономической устойчивости за счет обеспечения

стабильности бизнес-процессов. К числу таковых условий и ограничений следует обозначить:

1. Как показывают современные исследования ([89], [132], [204] и т.д.), наиболее устойчивой организационно-правовой формой для реализации, обозначенной выше стратегии в условиях кризиса, вызванного коронавирусной инфекцией, следует считать предприятия и организации малого бизнеса. В связи с относительно небольшим объемом проводимых сделок и весьма высоким уровнем организационного управления, малый бизнес следует признать наиболее адаптивной формой ведения предпринимательской деятельности при прочих равных условиях. Высокая степень адаптивности позволило малому бизнесу сократить время на принятие управленческих решений и найти возможные пути перераспределения имеющихся бюджетных средств для продолжения функционирования на рынке в уже существующем формате и масштабе деятельности.

2. Вторым важным условием для реализации первого варианта стратегического управления можно обозначить наличие долгосрочных контрактных отношений и постоянной клиентской базы с высоким уровнем лояльности именно к данной предпринимательской структуре. В условиях пандемии потребители товаров или услуг данной предпринимательской структуры были готовы к осуществлению покупок даже с учетом сложной экономической ситуации. В большинстве своем, подобного рода картина может наблюдаться:

-в условиях высокого уровня сырьевой зависимости, когда смена поставщика может поставить под угрозу весь производственный процесс и нарушить технологические цепочки,

-при наличии постоянных клиентов, которые не готовы менять свои потребительские предпочтения в пользу иного контрагента по целому ряду причин различного характера (стоимость на товар или услугу даже при изменении цен в пользу роста не вызывает негативную реакцию со стороны потребителя в связи с высоким уровнем полезности реализуемого

экономического блага, требования к его качеству и содержательным характеристикам, месторасположение производителя, особенности самих контрактных отношений, наличие программ партнерского взаимодействия и т.д.),

-наличие уникального продукта или услуги, уровень продаж которого не имеет четкой зависимости с кризисными явлениями. Исходя из постулатов истории экономики [219], в большинстве кризисных явлений в качестве такого рода экономических благ всегда выступало продовольствие и товары первой необходимости. Однако, в современных условиях можно говорить и о существовании других альтернативных вариантов приобретений, спрос на которые не изменялся или не сильно варьировался по сравнению с докризисным уровнем.

3. Еще одним важным условием следует признать неравномерность воздействия рассматриваемого кризиса, вызванного коронавирусной инфекцией, на различные отрасли национальной экономики. Чем ниже уровень воздействия кризиса на конкретную отрасль, тем выше вероятность следования первой стратегии управления у субъектов предпринимательской деятельности одной производственно-хозяйственной направленности. Данный кризис затронул, прежде всего, те отрасли и сектора народного хозяйства, в которых очевидно прямое контактное взаимодействие между клиентом (потребителем, посредником, контрагентом и т.д.) и производителем (торговым представителем, коммивояжером и т.д.), т. е. организации сферы услуг.

При этом для сохранения предыдущих пропорций и уровня ведения предпринимательской деятельности на рынке без существенных изменений как во внутренней структуре, так и с точки зрения пересмотра отношений с представителями внешнего окружения, субъект рыночных отношений был вынужден изменять формы и механизмы взаимодействия с существующими и потенциальными клиентами для сохранения определенного статус-кво в организации бизнес-процессов. Несущественное изменение в данном

направлении как раз характерно для первого варианта стратегического управления. Однако, на практике данная стратегия представляет собой скорее идеальное состояние социально-экономической системы и не отображает реальную ситуацию, требующую серьезных изменений во всей системе управления предпринимательской структурой.

2. Стратегия ускоренного роста уровня экономической устойчивости за счет повышенного спроса на реализуемые товары и услуги.

На первый взгляд данная стратегия также представляется весьма идеализированной и сложно выполнимой в условиях реальных кризисных ситуаций. Действительно, в условиях экономических кризисов предыдущих периодов можно было наблюдать значительное снижение деловой активности, спад промышленного производства, снижение как совокупного предложения, так и спроса со стороны большинства категорий потребителей в связи с ростом инфляционных показателей, увеличением числа безработных или серьезным сужением емкости рынка для реализации продукции промышленного назначения.

Одними из немногих производителей, которые могли вариативно и циклично развиваться в условиях наступления классических кризисов, были либо производители товаров первой необходимости, спрос на которую оставался на определенном уровне и не подвергался значительным колебаниям, либо те крупные предпринимательские структуры, прежде всего промышленные корпорации и объединения, которые могли принимать участие в выполнении государственного, в том числе оборонного, заказа, который давал возможность обеспечения относительно высокого уровня экономической устойчивости в среднесрочной перспективе. Все остальные участники рынка были вынуждены снижать уровень экономической устойчивости за счет потенциального сокращения финансирования определенных элементов внутренней среды и снижения деловой активности, в том числе в контексте тотальной экономии на продвижение и другие

маркетинговые действия по отношению к выпускаемой продукции или оказываемым услугам.

В условиях кризиса эпидемиологического характера можно наблюдать совершенно противоположную ситуацию – значительный рост производительности и уровня доходов ряда предпринимательских структур, в том числе с государственным участием или созданных посредством использования механизмов государственно-частного партнерства, при одновременном снижении устойчивости большинства предприятий и организаций во многих секторах национальной экономики.

Причина данного явления в самом характере кризиса – в отличие от подавляющей массы предыдущих мировых кризисов, подробно рассмотренных в первой главе диссертационного исследования, последний кризис в своей основе не имел экономические предпосылки, а отражал уровень зависимости общества и системы общественного здравоохранения, в том числе, от появления новых угроз совершенно другой природы и требующих других управленческих методов и инструментов для его решения. При этом надо отметить, что несмотря на высокие показатели развития коммерческой медицины и государственного здравоохранения, коронавирусная инфекция, так или иначе, в равной степени затронула как страны с развитой экономикой (Италия, Испания, Германия, США и т.д.), так и страны с относительно низким уровнем развития (Бразилия, Аргентина, ЮАР, Казахстан). Отдельное внимание следует уделить предпринимательским структурам тех стран, которые принято относить к категории государств «третьего мира» (наиболее неблагоприятные страны Африки, некоторые страны Латинской и Центральной Америки, Азии и Океании), которые лишь частично, по сравнению с подобным рода бизнесом развитых стран, пострадали от вводимых ограничений в связи с отсутствием должного статистического учета заболеваемости и относительно низким уровнем ограничений, большая часть из которых сводилась к закрытию национальных границ и ограничению воздушного сообщения с другими государствами.

В условиях организации предпринимательской деятельности в РФ можно говорить о соответствии решения проблем кризисной ситуации с общемировой практикой предотвращения распространения новой инфекции, которая предполагала значительное снижение возможностей для обеспечения экономической устойчивости для большинства организаций и предприятий с точки зрения введения тех или иных ограничений.

Однако, как и в случае с другими развитыми странами, ряд российских секторов и производств, де-факто, выбрали для себя стратегию ускоренного роста уровня экономической устойчивости за счет повышенного спроса на реализуемые товары и услуги. К числу таковых следует отнести:

1. Разработку, производство и рыночное продвижение российских вакцин, направленных как на удовлетворение потребности внутреннего рынка, по преимуществу, на безвозмездной основе за счет государственного субсидирования, так и на профилактику распространения коронавирусной инфекции в условиях мирового рынка и недобросовестной конкуренции на нем по отношению к российским производителям. Естественно, проведение экспертных операций в данной сфере предполагает возмездный характер и определенный уровень коммерциализации отечественных научных разработок в области инфекционной медицины нового поколения.

Например, по данным ВОЗ, совокупный объем мирового экспорта вакцин, направленных на профилактику распространения коронавирусной инфекции, составил к концу 2021 г. 4,4 млрд доз. На Россию пришлось 2,1% от этого показателя. Лидером поставок является ЕС (38%), далее идут Китай (36%), США (13%), Южная Корея (3,8%) и Индия (2,4%). Россия – на пятом месте [325]. Данное обстоятельство обусловлено неконструктивной позицией самой ВОЗ, которая не признала ключевую российскую вакцину - «Спутник V» - в качестве международной, что не позволило значительно нарастить потенциальный объем экспорта. Вместе с тем, на начало 2022 г. вакцина «Спутник V» одобрена в 71 стране. Среди лидеров по импорту «Спутника» –

Аргентина (импорт из России составил \$204 млн), Мексика (\$199 млн), ОАЭ (\$197 млн), Индия (\$112 млн) и Казахстан (\$110 млн) [325].

2. Представление медицинских услуг, связанных с выявлением, лечением и реабилитацией после перенесенной коронавирусной инфекции.

Данное направление стало одним из наиболее востребованных в условиях недавнего кризиса, так как сама его природа вызвала ажиотажный спрос на медицинское лечение в связи с естественными желаниями любого человека быть здоровым и готовым к определенным затратам для достижения поставленной цели. Конечно, значительные траты, в рамках обеспечения эффективного функционирования системы общественного здравоохранения в условиях резкого ухудшения эпидемиологической ситуации, были произведены из резервных средств федерального и региональных бюджетов как за счет наличия профицита (в условиях отдельных субъектов РФ, которые принято относить к категории доноров федерального бюджета), так и за счет определенного перераспределения финансовых потоков и сокращения других расходов, запланированных в предыдущем календарном периоде, когда угроза распространения коронавируса не представляла значительный интерес как для российского государства, так и для отечественных органов санитарно-эпидемиологического контроля. Однако, необходимо отметить и о таких причинах роста спроса на медицинские услуги как рост сопутствующих заболеваний, ухудшение общего иммунного состояния организма и осуществление профилактики, в том числе в рамках ранней диагностики и плановой диспансеризации. В последнем случае можно говорить скорее об отложенном спросе, так как диспансеризация в условиях роста инфекционной заболеваемости и приостановления оказания другой плановой лечебной помощи, стала недоступна для большинства категорий населения, что создало некие искусственные ограничения для последующего роста спроса не только конкретно на услуги диспансеризации, но и на весь спектр медицинских услуг.

3. Реализация специализированных медикаментов (лекарственных препаратов) и средств медицинского назначения (шприцы одноразового

действия, ватно-марлевые повязки, одноразовые маски для лица, респираторы и т.д.) востребованных как с точки зрения проведения профилактических процедур, так и с позиции определенной защиты от проникновения инфекции. При этом автор считает необходимым подчеркнуть именно единовременный характер применения большинства лекарственных препаратов и, тем более, медицинских средств. Таким образом формирование постоянной потребности в данных экономических благах, в связи как с необходимостью определенной медицинской защиты, так и с точки зрения требований конкретных региональных органов власти относительно нахождения в общественных местах или даже выполнения ряда трудовых функций для отдельных категорий персонала, прежде всего сферы услуг (например, в условиях организаций, оказывающих услуги общественного питания населению или услуги красоты и т.д.), в краткосрочном временном периоде. В условиях стабильного состояния системы общественного здравоохранения спрос на данные услуги или товары соответствовал среднему уровню показателей заболеваемости инфекционной природы, что не выделяло данную категорию экономических благ как высокорентабельную и не формировало предпосылок для осуществления инвестиционной деятельности. В связи с этим устойчивость предпринимательских структур, функционирующих на данном рынке как в докризисные периоды, так и уже в период после прохождения кризиса, следует считать не выше средней по схожей группе товаров или услуг. Возможность получения значительных доходов именно в кризисный период еще не означает рост интегрированной экономической устойчивости в связи с временным характером данного явления и, наоборот, может вызывать ряд опасений с точки зрения фиксации динамики резкого снижения спроса на рассматриваемые категории товаров и услуг в посткризисный период.

Приведенные примеры наглядно доказывают, что кризисная ситуация может быть, в отдельных случаях, детерминантой роста спроса на отдельные категории товаров или услуг и позволяет создать значительные конкурентные преимущества для отдельных фирм-производителей, оптовых или розничных

посредников на определенных, узко специализированных рынках. Однако, данная тенденция носит краткосрочный характер и не влияет именно на уровень интегрированной экономической устойчивости в среднесрочной и долгосрочной перспективе. В связи с вышесказанным, можно говорить о том, что стратегия ускоренного роста уровня экономической устойчивости за счет повышенного спроса на реализуемые товары и услуги ограничена исключительно краткосрочным временным периодом и требует пересмотра при выходе из кризисного явления.

3. Стратегия выхода с рынка и ликвидации существующего бизнеса в связи с рядом причин объективного характера.

В противовес предыдущим двум стратегиям, которые ориентированы на сохранение бизнеса в условиях современного кризиса, третья стратегия предполагает закрытие бизнеса и уход с рынка по ряду причин. При этом автор хотел бы подчеркнуть именно факт объективности подобного рода причин, т.е. рациональный характер поведения субъекта предпринимательской деятельности и его способность к оценке рыночных перспектив в долгосрочном контексте, а не ориентация исключительно на краткосрочный характер текущих кризисных явлений. В данном случае, неправильная оценка будущих перспектив развития в посткризисный этап может вызвать необоснованные управленческие действия, связанные как с частичным, так и полным закрытием того или иного бизнеса. Данное утверждение особенно очевидно в условиях именно кризиса неэкономического характера, когда искусственная приостановка бизнес-процессов в краткосрочном периоде не привела к значительному сокращению спроса уже после прохождения основной фазы текущего кризиса.

Таким образом, рациональное поведение субъекта предпринимательской деятельности в рамках данной стратегии предполагает взвешенный подход к принятию решений о безусловной ликвидации бизнеса. По мнению автора, данный вывод необходимо учитывать при проведении текущей операционной деятельности и поиска имеющихся резервов экономии расходов\повышения

уровня доходов в зависимости от специфики и используемой модели организации бизнес-процессов самой предпринимательской структуры, его территориально-отраслевой направленности и позиционирования на выбранном рынке.

В случае социально-экономической аргументированности принятых управленческих решений относительно ликвидации (полной или частичной) существующего бизнеса, предприниматель должен учитывать возможность падения результативности антикризисных мероприятий или инициированной процедуры банкротства в связи со снижением капитализации самой ликвидируемой предпринимательской структуры в условиях кризисных явлений.

В данном случае возникает определенная дилемма – осуществлять ли продажу бизнеса или его структурных частей (например, основных и оборотных средств, дебиторской задолженности, вложений в непрофильные активы, в том числе производные ценные бумаги или коммерческую недвижимость, несвязанную с проведением основного вида деятельности и т.д.) в условиях кризисных ситуаций либо ожидать окончания кризиса и осуществить продажу активов уже в период после окончания кризиса по тем ценам, которые бы соответствовали этапу посткризисного роста, а не этапу стагнации.

С точки зрения теоретических основ обеспечения интегрированной экономической устойчивости второй вариант является более предпочтительным, так как предполагает наличие вероятности снижения величины планируемого ущерба от прекращения производственно-хозяйственной деятельности за счет увеличения стоимости реализуемых объектов или всего бизнеса в условиях расчета номинальной стоимости (без учета влияния индекса инфляционного роста). Кроме того, даже при реализации имеющихся активов по цене, соответствующей индикаторам рынка или ниже рыночной, не гарантируется обязательное совершение сделки в связи с наличием кризиса, который значительно влияет на экономическое

поведение субъектов рынка (устойчивый переход, особенно в условиях домашних хозяйств, от инвестирования к частичному сбережению и более широкому потреблению), что формирует дополнительные затраты самого владельца бизнеса (например, внесение арендных платежей или оплата коммунальных услуг при отсутствии осуществления основного вида деятельности).

В связи с вышесказанным реализация данной стратегии наиболее оптимальна в случае:

-долгосрочного (не краткосрочного или среднесрочного) падения совокупного спроса на реализуемую продукцию или услугу в связи со структурными изменениями рынка,

-весьма низкого уровня финансовой устойчивости предприятия или организации, которое не позволяет продолжать основную экономическую деятельность в связи с отсутствием обеспечения рыночного равновесия и достижения необходимого уровня прибыли, при котором покрывались бы текущие операционные расходы и достигался бы минимальный уровень рентабельности, соответствующий достижению точки безубыточности. В кризисный период, в целях сохранения возможности для последующего развития в будущем, многие из хозяйствующих субъектов ориентированы именно на сохранение минимального порога доходности.

-отсутствие определенных ресурсов, без которых невозможно продолжить не только сам производственно-технологический процесс, но и реализовать текущие контрактные обязательства в полном объеме. Данный аспект наиболее характерен в случае разрыва постоянных поставок в условиях санкционной политики стран Запада последних нескольких месяцев. При этом данная проблема имеет двойственный характер, так как затрагивает и контр - санкции со стороны российского государства, которые также оказывают негативное влияние на состояние интегрированной экономической устойчивости зарубежных компаний, прежде всего, с точки зрения взаимодействия с российским рынком и его участниками (таблица 4.1).

Таблица 4.1

Перечень основных контр- санкций со стороны российского государства и их влияние на уровень интегрированной экономической устойчивости зарубежных компаний (составлено автором на основе данных [324], исследования нормативно-правовых актов[4], [12], [15], [16], [17], [19],[20] и собственных рассуждений).

Наименование контр- санкций со стороны органов государственного управления РФ	Нормативно-правовое обеспечение осуществления контр- санкций	Влияние контр- санкций на уровень интегрированной экономической устойчивости отечественных компаний
Оплата долга российских компаний перед недружественными странами только в рублевом эквиваленте в особом установленном порядке	Указ от 5 марта 2022 года №95 "О временном порядке исполнения обязательств перед некоторыми иностранными кредиторами"	Расчеты с помощью национальной валюты способствуют укреплению ее курса, что может быть как положительно, так и отрицательно для конкретной компании в зависимости от ее роли в экспортно-импортных операциях
С 1 марта 2022 года российским юридическим лицам и гражданам нельзя предоставлять займы за рубеж (в любые страны) в любой иностранной валюте	Указ Президента Российской Федерации от 28 февраля 2022 года № 79 "О применении специальных экономических мер в связи с недружественными действиями Соединенных Штатов Америки и примкнувших к ним иностранных государств и международных организаций"	Потенциально снижает интегрированную экономическую устойчивость организаций за счет уменьшения фактической емкости рынка заимствований и требует поиска новых клиентов для осуществления кредитования
Введен запрет на предоставление лицам из перечня недружественных государств кредитов и займов в рублях без разрешения правительственной комиссии по контролю за осуществлением иностранных инвестиций.	Указ Президента Российской Федерации от 1 марта 2022 года № 81 "О дополнительных временных мерах экономического характера по обеспечению финансовой стабильности Российской Федерации"	Потенциально снижает интегрированную экономическую устойчивость организаций за счет уменьшения фактической емкости рынка заимствований и требует поиска новых клиентов для осуществления кредитования
Российским пользователем разрешено не выплачивать компенсации владельцам	Постановление Правительства РФ от 6 марта 2021 года № 299 «О внесении изменения в пункт 2 методики определения размера	В краткосрочном периоде способствует росту интегрированной экономической устойчивости за счет снижения объема

патентов из недружественных стран в случае его использования без их согласия	компенсации, выплачиваемой патентообладателю при принятии решения об использовании изобретения, полезной модели или промышленного образца без его согласия, и порядка ее выплаты»	плановых платежей за пользование патентами, однако, в последующем существует риска ее снижения за счет возможных судебных взысканий со стороны патентообладателя
Введены ограничения на выкуп акций российских публичных компаний	Указ Президента Российской Федерации от 28 февраля 2022 года № 79 "О применении специальных экономических мер в связи с недружественными действиями Соединенных Штатов Америки и примкнувших к ним иностранных государств и международных организаций"	Потенциально снижает интегрированную экономическую устойчивость организаций за счет уменьшения фактической емкости рынка долговых ценных бумаг
Предоставление льгот для IT-сектора (ставка по налогу на прибыль 0% на срок до 2024 года включительно, освобождение от налогового, валютного и иных видов государственного и муниципального контроля на срок до 3 лет, выделение грантовой поддержки для перспективных отечественных IT-решений, предоставление льготный кредитов (до 3% годовых).	Указ Президента Российской Федерации от 2 марта 2022 года № 83 "О мерах по обеспечению ускоренного развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации"	Значительно повышает возможности роста интегрированной экономической устойчивости за счет расширения мер государственной поддержки в краткосрочной перспективе при условии относительно высокого уровня развития предпринимательской способности конкретного менеджера или руководителя.
Амнистии капиталов предполагает освобождение от уголовной, административной, налоговой ответственности за потенциальные правонарушения, совершенные до 1 января 2022 года, в том числе, за нарушение законодательства о валютном контроле.	Федеральный закон от 9 марта 2022 года № 48-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О добровольном декларировании физическими лицами активов и счетов (вкладов) в банках и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации"	Создает потенциальные возможности для роста интегрированной экономической устойчивости за счет отмены определенных нормативно-правовых ограничений в контексте общей системы государственного регулирования

Каждая из данных контр-санкций имеет нормативно-правовое обеспечение в виде определенного законодательного акта, регламентирующего уровень и степень воздействия на рынок.

4. Стратегия диверсификация продукции услуг как основа для адаптации к изменяющимся кризисным условиям.

Еще одной стратегией, которая может быть использована для приспособления к кризисным условиям и активно исследована в трудах таких авторов как ([118], [164], [168], [187], [189], [205], [213], [228]) и других ученых-экономистов, является стратегия диверсификации бизнеса, которая предполагает переориентацию на производство модернизированного, измененного или совершенно нового вида продукции для удовлетворения уже существующего сегмента потребительского рынка

Данная вариация требует определенных материальных затрат различного объема (в зависимости от масштаба бизнес-деятельности), которые в условиях кризиса возможно осуществить только в условиях относительной тождественности технологического обеспечения для реализации новых бизнес-идей. Наиболее характерный и классический случай – производство продукции двойного назначения (использование как в военной промышленности, так и в гражданских целях) и переориентация с государственного, в том числе оборонного, заказа на рыночные запросы и наоборот.

При этом надо отметить, что в условиях различных кризисов можно наблюдать совершенно разную ситуацию – классический экономический кризис приводит к снижению уровня государственных расходов из федерального бюджета, что вынуждает предприятия ОПК искать другие варианты для обеспечения экономической устойчивости на рынке, кризис же обусловленный ухудшением военно-политической обстановки и ростом вооружения, наоборот, стимулирует предпринимательские структуры принимать участие в системе государственного оборонного заказа и получать

финансирование из военного бюджета, что еще в большей степени оказывает положительное влияние на устойчивость.

В противном случае необходимо дополнительное финансирование для осуществления инвестиций в основные фонды, что весьма сложно в таких секторах экономики как промышленность и сельское хозяйство, при одновременном отсутствии значительных сложностей применительно к особенностям функционирования предприятий сервисной экономики, которые могут быть более гибкими с точки зрения функционально-содержательных характеристик предлагаемых услуг, которые могут быть скорректированы и перенаправлены на потребности именно кризисной экономики.

Например, изменение структуры консалтинговых и юридических услуг в пользу выработки антикризисных стратегий хозяйствующих субъектов, формирования тактических мероприятий по антикризисному менеджменту, консультирование по вопросам изменения валютного, финансового и другого законодательства, в том числе по вопросам трудового права (в контексте подходов к потенциальному сокращению штатов или увольнения сотрудников).

Как видно из представленного примера, именно профессиональные компетенции субъекта предпринимательской деятельности более общего характера в контексте реализации политики дифференциации закладывают основу для обеспечения интегрированной экономической устойчивости в условиях кризисных явлений на рынке.

5. Стратегия диверсификация логистической деятельности и поиск новых рынков сбыта.

Данная стратегия является производной от общей стратегии диверсификации предпринимательской деятельности и предполагает не модифицировать или изменять сам продукт или услугу, что может обойтись весьма затратно в условиях кризиса с учетом не всегда ясной перспективы достижения планируемого экономического эффекта, а постараться обеспечить

доступ на новый рынок. В соответствии с представлениями теории маркетинга ([63],[113],[115],[196],[212]), можно обозначить несколько направлений для осуществления таких стратегических действий, в том числе:

- переориентация с проведения внешнеэкономической деятельности и экспортных операций в пользу реализации продукции\оказания услуг на внутреннем рынке,

- отказ от экспортно-импортного сотрудничества с контрагентами из недружественных стран в пользу расширения взаимоотношений экономического характера с торговыми представителями государств и межгосударственных объединений из других регионов мира,

- поиск новых сегментов потребителей на уже существующих рынках как классический вариант диверсификации и т.д.

Реализация первого варианта особенно очевидна в современных российских условиях и экономических реалиях нового времени, соответствующего отказу от принципов и форм глобализации и интернационализации мирохозяйственных связей, когда отечественные промышленные и сельскохозяйственные производители вынуждены, в связи с необоснованной санкционной политикой недружественных стран по отношению к России как суверенному субъекту международного права, прекращать отгрузку своей продукции зарубежным контрагентам как по причине прямого действия санкций, так и из-за разрушения транспортно-логистических связей и отсутствием допуска до определенных объектов инфраструктуры различного характера.

В качестве одного из решений представленной выше проблемы стала переориентация отечественного производителя исключительно на нужды внутреннего рынка и удовлетворение запросов потребителя в регионах РФ. Однако, практическая реализация перехода на внутренний рынок и резкое сокращение экспортных операций в краткосрочном периоде может быть осложнены отсутствием достаточного уровня спроса со стороны потребительского сегмента. В случае если потребительский сегмент образуют

домашние хозяйства, то здесь можно столкнуться с ситуацией снижения спроса из-за падения уровня покупательской способности в условиях развития кризиса и макроэкономической нестабильности (рост уровня безработных на региональном уровне, повышение темпов инфляции) либо наличия уже существующих конкурентов, позиционирующих себя в данной рыночной нише и обладающих определенной устойчивой клиентской базой, сформированной, в том числе, благодаря политики лояльности. В условиях реализации на отечественном рынке средств производства, помимо выше прочего, может возникнуть проблема несоответствия технических стандартов и требований с точки зрения различных технических регламентов и возможностей использования средств производства на отечественных и зарубежных предприятиях.

На основании представленных выше умозаключений, можно прийти к выводу о необходимости наличия временного лага для осуществления переориентации с экспортных на внутринациональные торговые операции, а также целесообразно учитывать роль государственной поддержки в стимулировании спроса на такого рода продукцию.

б Стратегия роста за счет использования «преимуществ» последствий кризисных явлений.

Еще одна стратегия роста предпринимательских структур связана с использованием возможных конкурентных преимуществ, которые появились уже в условиях окончания кризиса или в посткризисный период⁵.

В условиях современного кризиса санитарно-эпидемиологического характера с высоким уровнем воздействия на различные сферы экономики данная стратегия особенно иллюстративна по отношению к рынку санаторно-

⁵ Данное утверждение необходимо рассматривать в контексте перманентного характера современных кризисных явлений, когда их окончание может носить временный характер и не всегда соответствовать теории экономических циклов. В связи с этим можно говорить об определенном уровне тождественности заявленных стратегий роста, обе из которых направлены не только на сохранение докризисного уровня интегрированной экономической устойчивости, но и ее рост за счет использования очевидных конкурентных преимуществ и наличия существенного спроса на определенные товары или услуги.

курортных услуг, востребованность которых среди различных категорий населения значительно повысилась в связи с последствиями коронавирусной инфекции, которые привели к снижению общего уровня общественного здоровья как в нашей стране, так и за рубежом. Не менее актуальные направления организации предпринимательской деятельности в посткризисный период – инвестиционная деятельность на рынке специализированных медицинских услуг (ориентированными на борьбу с осложнениями после перенесенной коронавирусной инфекции), рынке дистанционных образовательных услуг, в сфере курьерских услуг и т.д. Повышение инвестиционной привлекательности данных секторов экономики обеспечит, в свою очередь, синхронный рост экономической устойчивости предпринимательских структур.

7. Стратегия модернизации и организационных изменений совокупности элементов внутренней среды и иерархии управления предпринимательских структур.

По мнению автора, последняя из рассмотренных стратегий является ключевой и формирует организационно-экономические основы для выбора любой другой стратегии, наверное, за исключением стратегии выхода с рынка, ориентированной на полное прекращение деловой активности в условиях кризисных явлений, так как предполагает коренные изменения именно во внутренней среде организации, прежде всего с точки зрения:

-трансформации организационной структуры и ее структурных элементов, в том числе изменение ее типа,

-перераспределения функционально-должностных обязанностей между членами коллектива с делегированием полномочий исходя из особенностей кризисных явлений,

-изменение общей иерархии управления, корректировка миссии и цели предпринимательской деятельности и т.д.

Возвращаясь к рисунку 4.1. и основываясь на анализе каждой из заявленных стратегий, можно отметить зеркальный характер ряда из представленных выше антикризисных стратегий, что и нашло свое отражение на рисунке в виде прямых и обратных связей. Среди диаметрально противоположных подходов экономического поведения предпринимательских структур следует отметить зеркальность таких управленческих действий как:

- продолжение функционирования на рынке в докризисном формате (за счет использования инструментов государственной поддержки и стимулирования, собственных сформированных докризисных резервов роста и партнерского взаимодействия на внутриотраслевом или региональном уровне) и полный уход с рынка (предполагает инвестирование высвободившихся активов в новый бизнес как альтернативную стратегию экономического поведения в противовес потреблению и сбережения),

- различные подходы к диверсификации производственно-хозяйственной деятельности, которые не обязательно находятся в полном противоречии и могут быть синхронизированы применительно к конкретным рыночным условиям,

- общая стратегия роста, дифференцированная исходя из формирования стратегических преимуществ непосредственно в условиях кризисных явлений и уже в посткризисный период с изменением инструментов стратегического управления исходя из запросов потребителей и мер государственного регулирования и поддержки, других системных факторов внешней среды.

Предложенные и проанализированные стратегии предпринимательского субъекта по отношению к изменению уровня интегрированной экономической устойчивости следует рассматривать комплексно и на их основе формировать конкретные линии стратегического управления в контексте определенной парадигмы (рисунок 4.2).

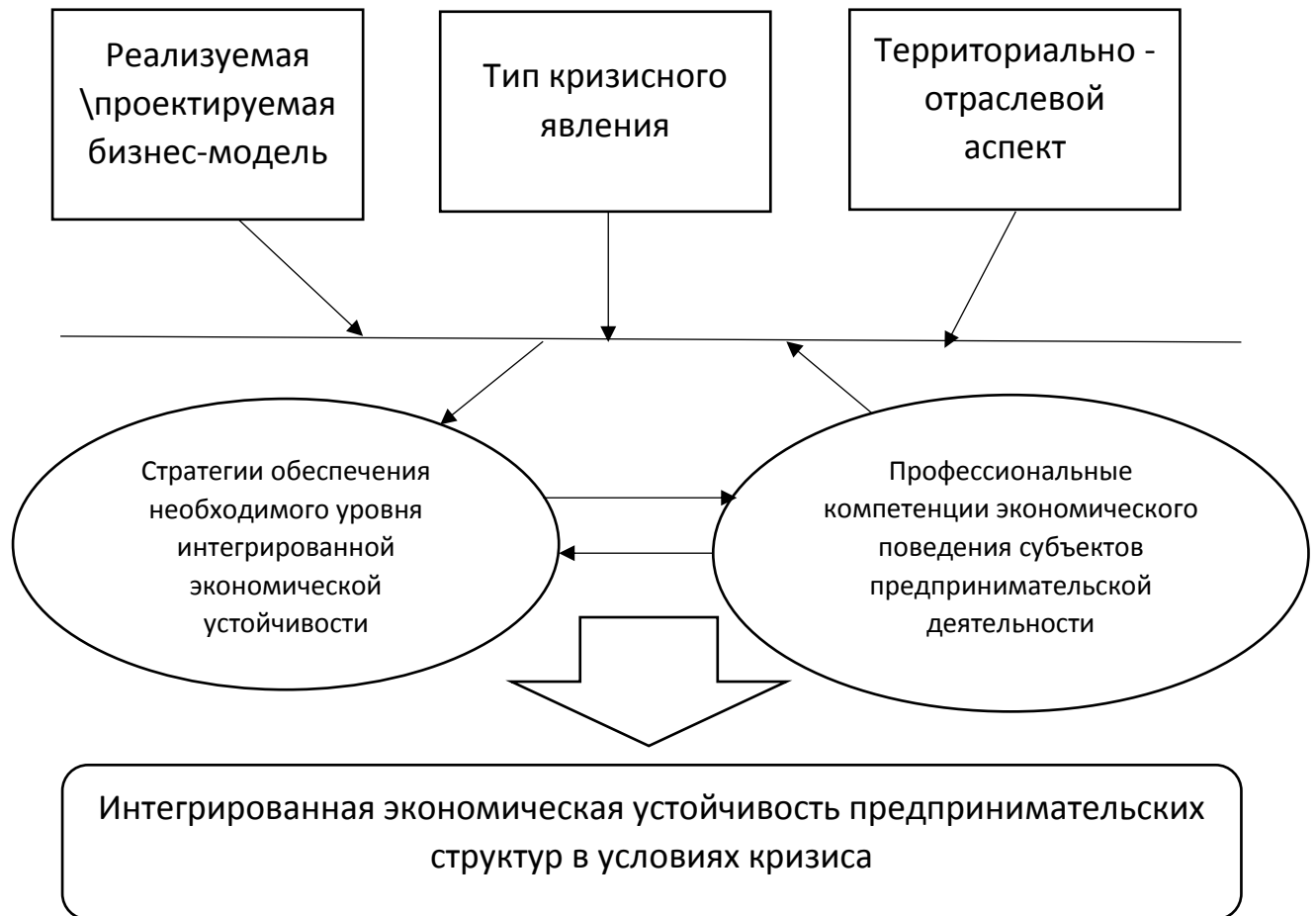


Рисунок 4.2 - Парадигма реализации стратегий обеспечения необходимого уровня интегрированной экономической устойчивости в условиях кризисных явлений (авторские разработки)

Как видно из представленного рисунка, формирование интегрированной экономической устойчивости происходит посредством активного взаимодействия и взаимовлияния стратегий управления и профессиональными компетенциями экономического поведения предпринимательского субъекта. Повышение эффективности данного взаимодополняющего организационного процесса способствует росту уровня устойчивости и возможности обеспечения устойчивого и сбалансированного функционирования предпринимательской структуры в условиях кризисных явлений совершенно различной природы и характера воздействия.

4.2. Алгоритм формирования и развития профессиональных компетенций экономического поведения субъекта предпринимательской деятельности в процессе обеспечения интегрированной экономической устойчивости.

Как уже упоминалось ранее в диссертационном исследовании (параграф 2.2), оценка уровня интегрированной экономической устойчивости может быть проведена с использованием альтернативных подходов к аспектам ведения предпринимательской деятельности. Если в классическом представлении речь идёт, в большей степени, об экономической составляющей и выделении тех структурных элементов, которые определяют производственно-хозяйственный характер интегрированной устойчивости предпринимательской структуры, в том числе характеристика уровня финансовой устойчивости, экономическая оценка операционной устойчивости с точки зрения проектирования оптимальных производственно-логистических связей, оценка уровня устойчивости осуществления инвестиционной деятельности с точки зрения эффективности реализации определённых проектов и т.д.

Однако, по мнению автора, помимо чисто экономических подходов к определению интегрированной устойчивости, очень важно рассмотреть и управленческий аспект, а именно связь экономической устойчивости предпринимательской структуры с возможностью реализации предпринимательской способности как ключевого фактора производства в современной инновационной экономике наряду с информацией, посредством сбора и обработки которой обеспечивается полнота условий для принятия определённых управленческих решений.

В связи с этим автор считает необходимым ввести понятие *профессиональные компетенции экономического поведения субъекта предпринимательской деятельности (предпринимательской структуры)*, под которыми следует понимать комплексный набор знаний, навыков и умений, посредством которых можно обеспечить высокий уровень интегрированной

экономической устойчивости в условиях стабильно функционирующей экономики и способствовать её поддержанию на необходимом (предельном) уровне в условиях кризисных ситуаций как традиционного характера, связанных с экономическими процессами и экономическими циклами, так и в условиях совершенно новых вызовов и угроз, обусловленных изменением внешней среды.

К числу данных профессиональных компетенций, с точки зрения последовательности их формирования, следует относить:

1. Адаптивность к изменениям параметров и функционально-управленческих особенностей внутренней и внешней среды в условиях развития кризисных явлений в инновационной экономике. По мнению автора, данная компетенция является ключевой, отражает уровень развития предпринимательской способности субъекта рыночных отношений с точки зрения его соответствия принципам инновационной экономики и организационно-экономическим условиям цифровизации в условиях кризисных явлений, а также определяет внутреннее содержание и механизм воздействия на процесс формирования остальных профессиональных компетенций экономического поведения.

2. Скорость принятия взвешенных и эффективных управленческих решений в условиях распространения кризисной ситуации на основе использования инновационных технологий и инструментов цифровизации, а также профилактического развития уровня интеллектуального капитала предпринимательской структуры в докризисный период. В современных условиях кризиса и достаточно быстрого изменения общественной ситуации (например, выпуск новых постановлений и методических рекомендаций, регламентирующих ограничительные действия для субъектов предпринимательской деятельности в условиях кризиса коронавирусной инфекции) предприниматель должен быть способен к принятию срочных управленческих решений, ориентированных на адаптацию к текущей ситуации, т.е. на выполнение первой профессиональной компетенции

экономического поведения. Возможность обеспечения синхронизации скорости принятия управленческих решений и их эффективности или целесообразности, в том числе относительно вопросов интегрированной экономической устойчивости, должна базироваться не только на классических методах принятия решений (интуитивном или с использованием механизма коллективного обсуждения – сторонней экспертной оценки или мозгового штурма в рамках предпринимательской структуры), но и учитывать растущую роль информационных технологий и цифрового обеспечения управленческого процесса.

В подтверждение вышесказанному, автором представлено распределение ключевых цифровых технологий, которые могут быть использованы в условиях предпринимательских структур для принятия оптимальных и срочных управленческих решений (рисунок 4.3). Данные были получены на основе аналитического опроса представителей российского бизнеса из различных отраслей и секторов национальной экономики, проведенного компанией КПМГ [289].



Рисунок 4.3 – Распределение использования ключевых цифровых технологий для принятия управленческих решений в условиях российских предпринимательских структур [289].

В 2019 году более 36% компаний были готовы инвестировать в реализацию проектов по внедрению новых технологий более 100 млн рублей. Наиболее масштабные инвестиции планируют компании телекоммуникационной и банковской отраслей, а также металлургии. 22% опрошенных планируют вложить в цифровизацию от 30 млн до 100 млн рублей. 15% — от 10 до 30 млн рублей, 27% — менее 10 млн рублей. При этом более половины российских компаний (51%) ожидают, что вложенные в цифровизацию средства окупятся менее чем за 2 года, еще 43% ждут возврата своих инвестиций в течение 2–5 лет [289].

3. Способность к обработке значительного объема информационных массивов с целью обеспечения эффективности реализации предыдущей профессиональной компетенции за счет рационального подхода к управленческому процессу внутри предпринимательской структуры и внедрения современных информационных технологий и цифровых инноваций по осуществлению аналитики данных с целью последующего использования при принятии альтернативных управленческих решений. При этом надо учитывать тот факт, что информация, собираемая в процессе подготовки управленческих решений, может охватывать не только сведения по конкретным предприятиям или организациям, но и внутриотраслевые и национальные данные различного характера. Достоверность данных информационных массивов будет, в том числе, связана с использованием цифровых технологий современного уровня.

В таблице 4.2 представлено распределение современных цифровых технологий по ключевым отраслям национальной экономики.

Данные были также получены на основе аналитического опроса представителей российского бизнеса из различных отраслей и секторов национальной экономики, проведенного компанией КПМГ, так как в официальной статистике схожая информация, к сожалению, отсутствует.

Таблица 4.2

Распределение современных цифровых технологий по ключевым отраслям национальной экономики, % [289].

Цифровые технологии	В целом по экономике	Ритейл	Телекоммуникации	Финансовые институты	Металлургия	Информационные технологии
Big Data	68	55	100	84	67	100
Чат-боты	51	50	75	60	33	40
Роботизация	50	40	100	56	83	20
OCR	36	20	25	56	67	1
AI	28	5	75	40	17	80
IoT	24	15	100	12	50	20
VR\AR	21	20	25	16	33	40
Блокчейн	19	20	25	32	1	20
Цифровые технологии	Нефтегазовая отрасль	Сфера транспорта				
Big Data	50	14				
Чат-боты	50	29				
Роботизация	50	14				
OCR	50	14				
AI	25	1				
IoT	25	29				
VR\AR	25	14				
Блокчейн	1	1				

где Big Data - технология больших данных,
 OCR – инструмент распознавание текста,
 AI – искусственный интеллект,
 IoT – интернет-вещей,
 VR/AR-технологии виртуальная и дополненная реальность.

4. Уровень обеспечения информированности как производная предыдущих двух компетенций профессионального плана, которая позволяет достигнуть необходимого уровня интегрированной экономической устойчивости как в условиях макроэкономической стабильностью, так и в контексте роста кризисных ситуаций в инновационной экономике, где информация – стратегический ресурс и базовый фактор производства любой современной предпринимательской структуры. Данная профессиональная компетенция основана на максимизации альтернативных источников подбора информации и обеспечения комплексного характера информационных массивов, необходимых для принятия управленческих решений.

5. Стабильное осуществление управленческих действий и организационно-экономических мероприятий, направленных на рост инновационной активности предпринимательских структур в любых экономических условиях вне зависимости от государственной политики по стимулированию в данной сфере или других факторов внешней среды.

Инновационная активность – ключевой фактор и свойство предпринимательской способности, ориентированный на обеспечение интегрированной экономической устойчивости. Однако, в российской экономике можно наблюдать совершенно разную ситуацию исходя как из отраслевого состава, так и с точки зрения диспропорций между субъектами РФ (таблица 4.3).

Таблица 4.3

Уровень инновационной активности организаций (по субъектам СЗФО) Российской Федерации [300].

Субъекты СЗФО	2010 г.	2014 г.	2016 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Республика Карелия	6,6	7,7	6,4	9,2	7,1	7,0
Республика Коми	7,5	8,9	4,5	10,6	7,2	8,0
Архангельская область	9,0	5,0	4,9	6,7	4,0	4,4

в том числе Ненецкий автономный округ	5,3	3,1	6,2	2,6	2,7	3,1
Архангельская область без АО	9,4	5,3	4,7	7,5	4,2	4,7
Вологодская область	7,4	5,6	6,0	8,2	11,6	12,2
Калининградская область	3,2	2,4	4,8	7,1	4,4	5,6
Ленинградская область	9,4	8,7	8,5	14,1	8,1	7,9
Мурманская область	9,7	10,2	7,2	11,6	9,6	9,4
Новгородская область	8,7	7,7	7,3	17,6	9,8	11,4
Псковская область	9,6	9,2	7,9	13,4	5,8	9,6
г. Санкт- Петербург	13,0	18,9	14,8	28,3	15,4	15,9
Северо- Западный федеральный округ	9,4	10,3	8,3	15,9	10,1	10,8

Описанные и проанализированные выше компетенции экономического поведения субъектов предпринимательской деятельности могут быть соотнесены как с особенностями ведения бизнеса в стабильных условиях функционирования рыночной системы, так и применительно к влиянию кризисных явлений (по аналогии с первым методическим подходом к оценке интегрированной экономической устойчивости предпринимательской структуры, представленным в параграфе 2.2 диссертационного исследования).

Также предлагается выделять определённые показатели, которые характеризуют данные профессиональные компетенции, на основании оценки которых можно говорить об определенном уровне экономической устойчивости (таблиц 4.4).

Оценка профессиональных компетенций экономического поведения субъектов предпринимательской деятельности в контексте обеспечения интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур (авторские разработки)

Наименование профессиональной компетенции экономического поведения	Особенности обеспечения в условиях стабильного функционирования рынка	Особенности обеспечения в условиях кризисных ситуаций	Показатели оценки уровня сформированности компетенции
Адаптивность к изменениям параметров и функционально-управленческих особенностей внутренней и внешней среды	Отражает уровень развития предпринимательской способности субъекта рыночных отношений с точки зрения его соответствия принципам инновационной экономики и организационно-экономическим условиям цифровизации	Отражает уровень развития предпринимательской способности субъекта рыночных отношений с точки зрения поиска и внедрения альтернативных вариантов антикризисных стратегий на основе накопленного опыта в условиях стабильного функционирования рынка	Сохранение устойчивой динамики роста\равновесия показателей финансово-хозяйственной деятельности (объем продаж, уровень рентабельности продаж, уровень чистой прибыли и т.д.)
Скорость принятия взвешенных и эффективных управленческих решений	Профилактического развития уровня интеллектуального капитала предпринимательской структуры в докризисный период	Предприниматель должен быть способен к принятию срочных управленческих решений, ориентированных на адаптацию к текущей кризисной ситуации	Показатели, отражающие возможность обеспечения синхронизации скорости принятия управленческих решений и их эффективности (экономическая оценка принятия управленческих решений в контексте влияния на показатели финансово-хозяйственной деятельности на основе использования метода сценариев)

Способность к обработке значительного объема информационных массивов	Обеспечение рационального подхода к управленческому процессу внутри предпринимательской структуры и внедрение современных цифровых инноваций по осуществлению аналитики данных с целью последующего использования при принятии альтернативных управленческих решений	Повышение уровня обеспечения достоверности и обоснованности аналитической информации в условиях кризисных явлений для принятия эффективных антикризисных управленческих решений	Показатели, отражающие процесс принятия управленческих решений (УР) (скорость принятия УР, трудозатраты при принятии УР, эффективность и результативность принятия УР по каждому направлению экономической деятельности предпринимательской структуры и т.д.)
Уровень обеспечения информированности об изменениях рыночной ситуации	Внедрение интеллектуальных систем сбора, обработки информационных массивов с целью принятия автоматизированных управленческих решений	Максимизации альтернативных источников подбора информации и обеспечения комплексного характера информационных массивов, необходимых для принятия управленческих решений в условиях кризиса	Показатели, характеризующие объем и структуру аналитической базы при принятии УР по каждому направлению экономической деятельности предпринимательской структуры
Стабильное осуществление управленческих действий и организационно-экономических мероприятий, направленных на рост инновационной активности	Осуществление инвестиционной деятельности в процесс управления инновационной активностью предпринимательских структур, в том числе в приобретение и разработку НМА	Сохранение достигнутого уровня инновационной активности докризисного периода	Динамика показателя\показателей (в зависимости от используемой системы аналитического учета) инновационной активности предпринимательских структур

Как можно заметить из данной таблицы, конкретные показатели и их пороговый уровень будет варьироваться от целого ряда факторов и, конечно же, ключевым из них является состояние кризисной ситуации, фаза экономического кризиса, а также выбранная модель бизнеса и организационно-правовая форма предпринимательской структуры и т.п. Таким образом, нельзя унифицировать и предложить единую систему пороговых значений показателей, которые бы свидетельствовали о достижении того или иного уровня интегрированной экономической устойчивости.

Важным методологическим вопросом с точки зрения реализации профессиональных компетенций экономического поведения предпринимательских структур следует признать не только их оценку и соответствие кризисной или стабильной рыночной ситуации, но выбор методов управления, с помощью которых можно было бы достигнуть необходимого (предельного) уровня обеспечения устойчивости. С точки зрения теории современного менеджмента, возможные методы управления должны тесно коррелироваться с ключевыми функциями управленческой деятельности и не вступать в противоречие с проводимой корпоративной политикой [43].

Например, использование такого важного функционального направления менеджмента как стратегическое планирование может подразумевать разработку и реализацию перспективного плана по внедрению цифровых инноваций не только исключительно производственного характера для повышения эффективности основной бизнес-деятельности, но и с точки зрения новых управленческих технологий, которые позволят повысить уровень всех профессиональных компетенций экономического поведения в среднесрочной перспективе.

Результаты стратегического планирования, соответствие плановых показателей полученным фактическим данным и его влияние на устойчивость должны учитываться при разработке системы мониторинга интегрированной

экономической устойчивости, который также представляет собой элемент общей системы управления устойчивостью предпринимательской структуры в различных экономических условиях. Мониторинг может быть проведен на основании анализа данных как по структурным элементам интегрированной экономической устойчивости (в рамках первого методического подхода к ее оценке), так и с точки зрения анализа достигнутых пороговых значений уровня профессиональных компетенций экономического поведения предпринимательских структур (в рамках второго методического подхода к ее оценке).

На основании данных ежегодного мониторинга уровня интегрированной экономической устойчивости предприниматель вправе корректировать собственную политику относительно многих важных направлений коммерческой деятельности (например, порядок инвестирования и последовательность выполнения проектов, проблематика логистического обслуживания, уровень резервов и объем незавершенного строительства и т.д.).

В рамках управленческих основ рассматриваемого процесса важная роль будет отведена и мотивации персонала, который должен быть ориентирован на выполнение и участие в реализации одной из генеральных целей предпринимательской структуры – обеспечение необходимого (предельного - в условиях кризиса, планового- в условиях стабильной экономики) уровня интегрированной экономической устойчивости посредством уточнений существующей системы нематериального и материального стимулирования.

На основании представленных выше данных автором предложен алгоритм формирования и развития профессиональных компетенций экономического поведения субъекта предпринимательской деятельности в процессе обеспечения интегрированной экономической устойчивости, основные этапы которого представлены на рисунке 4.4.

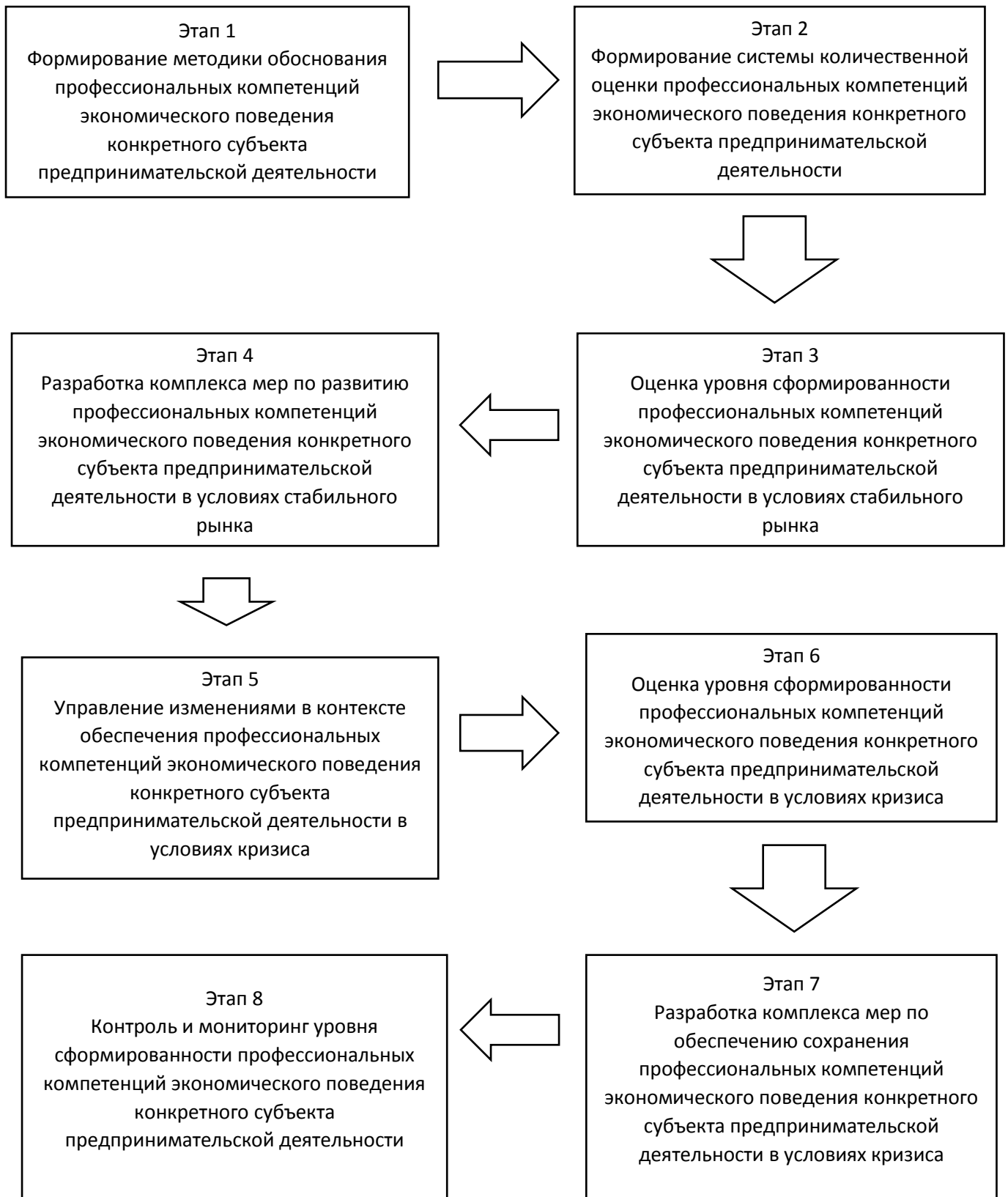


Рисунок 4.4 - Алгоритм формирования и развития профессиональных компетенций экономического поведения субъекта предпринимательской деятельности в процессе обеспечения интегрированной экономической устойчивости (авторские разработки)

Эффективная реализация заявленного алгоритма возможна только исключительно на основе использования рационального подхода к управлению ключевыми ресурсами предпринимательской структуры, среди которых необходимо отметить:

- финансовое обеспечение предпринимательской деятельности (в данном контексте речь идет не только о классическом соотношении собственного и заемного капитала, но и о рациональности финансирования коммерческих проектов различного уровня, инвестирования средств в непрофильные активы, в том числе приобретение активов на рынке ценных бумаг, прежде всего производных финансовых инструментов, а также вложения в криптовалюту, финансовые затраты на существующую организационно-управленческую структуру и т.д.),

-инфраструктурное обеспечение предпринимательской деятельности (максимальная диверсификация использования объектов инфраструктуры, находящихся на балансе организации, использование инструментов долгосрочной аренды и лизинга, а также коллективного использования отдельных объектов инфраструктуры как альтернативы затратам на их приобретение и последующую эксплуатацию и т.д.),

-кадровое обеспечение предпринимательской деятельности (пересмотр позиций в контексте обеспечения роста уровня человеческого капитала и интеллектуального капитала организации в противовес стандартным подходам к управлению персоналом, удержание и сохранение персонала в условиях роста кризисных явлений и т.д.) и другие направления обеспечения интегрированной экономической устойчивости.

Отдельное внимание в данном контексте заслуживают современные управленческие подходы к формированию и развитию портфеля нематериальных активов предпринимательской структуры и его роли в процессе обеспечения интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур в современных кризисных условиях.

4.3. Роль нематериальных активов в процессе обеспечения интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур в современных кризисных условиях.

Третьим фактором из числа детерминант внутренней среды, оказывающим влияние на процесс обеспечения роста интегрированной экономической устойчивости, по мнению автора, следует признать наличие и эффективное использование нематериальных активов субъекта предпринимательской деятельности. В современных условиях именно объекты интеллектуальной собственности, учитываемые в составе нематериальных активов, позволяют предприятию или организации сформировать определенный запас прочности для борьбы с кризисом как за счет возможной потенциальной продажи активов на рынке в случае снижения уровня показателей финансовой устойчивости, так и за счет их использования в производственном процессе уже в форме конкретных инноваций. Однако на сегодняшний день современные субъекты предпринимательства, прежде всего в условиях промышленных производств, столкнулись с рядом экономических и управленческих вызовов, которые существенно сдерживают развитие базы нематериальных активов и отрицательно влияют на уровень устойчивости на рынке.

С точки зрения роста уровня интегрированной экономической устойчивости, наличие нематериальных активов может позволить обеспечить сохранение позиций предпринимательской структуры на рынке даже в условиях экономического кризиса за счет правильного распоряжения имущественными правами на объекты интеллектуальной собственности и формирования эффективного портфеля НМА, способного принести дополнительные доходы за счет частичной передачи прав или доступа к коллективному использованию в рамках интегрированных структур.

К положительным аспектам наличия нематериальных активов на балансе предприятия, в контексте уровня интегрированной экономической активности, следует отнести:

-наличие статуса собственности, т.е. возможности распоряжаться по собственному усмотрению предпринимателя в отличие от человеческого капитала организации, которые не принадлежит полностью предпринимательской структуре и может изменяться в зависимости от структуры кадрового состава и штатной численности персонала,

-высокий уровень ликвидности НМА по сравнению с другими активами предпринимательской структуры, что обеспечивается тесной взаимосвязью между объектами интеллектуальной собственности, инновационными технологиями и возможностью повышения инновационной активности как раз за счет использования ОИС в качестве НМА как в условиях стандартных моделей бизнеса, так и с точки зрения участия в интеграционных процессах и кооперационных связях на рынке,

-относительно низкие операционные и транзакционные издержки, связанные с непосредственным обслуживанием НМА по сравнению с основными фондами, объектами сопутствующей инфраструктуры или дебиторской задолженностью,

-отсутствие необходимости, особенно в условиях малого и среднего бизнеса, формирования отдельного организационного подразделения для решения стратегических задач в области управления НМА. В более крупных предпринимательских структурах, которые не только приобретают и в последующем используют нематериальные активы, но и являются потенциальными разработчиками интеллектуальной собственности для корпоративного использования и продажи, может быть специализированная организационная структура (отдел, подразделение, департамент и т.д.), которая отвечает не только за сам научно-производственный процесс, но и за возможную маркетинговую и сбытовую деятельность, логистику поставок и

другие хозяйственные операции, связанные с реализацией и продвижением созданных объектов интеллектуальной собственности на рынок.

Необходимо подчеркнуть, что экономическая устойчивость, полученная предпринимательской структурой на основе использования нематериальных активов как одной из ключевых форм как вложения свободных денежных средств из фонда чистой прибыли в условиях кризисных экономических явлений, так и возможного инновационного продукта, получаемого в ходе производственного процесса и предназначенного для последующей продажи или лизинга, тесно зависит от конкретного вида интеллектуальной собственности.

В таблице 4.5 автором продемонстрирована динамика изменения количества использованных объектов интеллектуальной собственности в РФ с точки зрения их функциональных видов в системе нематериальных активов предпринимательских структур.

Таблица 4.5

Количество использованных объектов интеллектуальной собственности в Российской Федерации [288], [300].

Наименование группы объектов интеллектуальной собственности	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Изобретения	15871	15492	17340	20402	20636
Полезные модели	5840	5566	6339	7166	7098
Промышленные образцы	1785	1888	2195	2466	2825
Базы данных	1283	1238	1472	1961	2517
Типологии интегральных схем	235	298	366	549	452
Программы для ЭВМ	7742	8515	12125	14694	16920

Селекционные достижения	-	333	584	997	1222
Секреты производства (ноу-хау)	-	1168	3495	4418	8227
Итого	32756	34498	43916	52653	59897

В 2020 году общее количество используемых объектов интеллектуальной собственности по сравнению с 2019 годом увеличилось на 13,76%; из них: изобретений – на 1,15%, промышленных образцов – на 14,56%, баз данных – на 28,35%, программ для ЭВМ – на 15,15%. При этом, по данным организаций, отчитывающихся по форме №4-НТ (перечень), в 2020 году уменьшилось количество используемых полезных моделей (на 0,95%) и топологий интегральных микросхем (на 17,67%) [288]. Аналогичные тенденции сохраняются и в настоящее время, несмотря на развитие кризисных явлений и определенное ухудшение рыночной конъюнктуры с точки зрения роста санкционного воздействия на инновационные отрасли российской экономики.

Вместе с тем, необходимо отметить, что уровень влияния на обеспечение интегрированной экономической устойчивости у различных групп нематериальных активов различается с точки зрения их ликвидности, ценности для предпринимательской структуры с точки зрения использования в производственно-хозяйственной деятельности, возможности их применения во временной перспективе (средне- и долгосрочное использование), уровня капитализации и т.д. Наиболее перспективными в контексте обеспечения устойчивости, по мнению автора, являются такие категории НМА как:

- изобретения (свидетельствуют о наличии сформированной инновации, которая может быть объектом купли-продажи на рынке и принести доход компании в условиях кризиса),

- программы ЭВМ (в связи с ростом спроса на отечественное программное обеспечение и импортозамещение в сфере информационных технологий и сетей),

-базы данных (благодаря расширению возможностей современных систем цифрового маркетинга необходимо формирование и постоянное автоматизированное обновление больших баз данных, в которых содержалась бы полезная информация относительно большинства параметров выбранных отраслевых сегментов).

Наличие перечисленных выше объектов интеллектуальной собственности в распоряжении предпринимательской структуры будет способствовать увеличению экономической устойчивости как в контексте роста финансовой устойчивости и возможности погашения ряда кредитных обязательств различного уровня, так и с точки зрения устойчивости производственного процесса при условии внедрения инноваций в производственный процесс и получения социально-экономического эффекта от роста инновационной активности.

Важно отметить также необходимость учета и отраслевой принадлежности предпринимательской структуры, обладающей определенным набором нематериальных активов. Нематериальные активы различных типов могут значительно отличаться по показателям своей ликвидности в зависимости от конкретной отрасли и сегмента, на который они ориентированы.

В таблице 4.6 автором показано распределение лидирующих позиций между странами мира относительно отдельных видов нематериальных активов в отраслевом разрезе. По данным предложенной таблицы становится очевидным технологическое лидерство КНР, государственные корпорации и частный бизнес которой активно участвуют в создании и внедрении многих видов нематериальных активов, что создает дополнительные преимущества китайским бизнес-резидентам на мировом рынке интеллектуальной собственности.

Таблица 4.6.

Распределение лидирующих позиций между странами мира относительно отдельных видов нематериальных активов в отраслевом разрезе (составлено автором на основании Базы статистических данных ВОИС, сентябрь 2020 г.)

Наименование вида ОИС	Наименование отрасли	Доля национального рынка от общемировых значений рынка объектов интеллектуальной собственности % \ место в национальной системе ОИС					
		Китай	Иран	Германия	Япония	США	Республика Корея
Товарные знаки	сельское хозяйство	22,2 (1 место)	20,6 (2 место)				
	услуги для предприятий	14,8 (2 место)	21,5 (1 место)	14,9 (2 место)	13,7 (3 место)		
	одежда и аксессуары	12,3 (3 место)					
	здравоохранение					14,5 (2 место)	
	досуг и образование			12,1 (3 место)	15,7 (2 место)	14,2 (3 место)	
	научные исследования и технологии			19,2 (1 место)	24,0 (1 место)	20,8 (1 место)	
	транспорт		20,4 (3 место)				
Патенты и полезные модели	компьютерная техника	7,3 (1 место)				12,5 (1 место)	8,2 (2 место)
	цифровая связь					7,8 (3 место)	6,3 (3 место)
	электро- и энергооборудование	6,6 (2 место)		8,8 (2 место)	10,1 (1 место)		8,7 (1 место)
	измерительное оборудование	6,0 (3 место)					
	инженерное оборудование			7,3 (3 место)			
	медицинская техника					8,5 (2 место)	
	оптика				6,1 (2 место)		
	транспорт			10,3 (1 место)	5,8 (3 место)		

Наименование вида ОИС	Наименование отрасли	Доля национального рынка от общемировых значений рынка объектов интеллектуальной собственности \ место в национальной системе ОИС				
		Бразилия	Германия	Индия	Италия	Республика Корея
Промышленные образцы	реклама		10,5 (3 место)			
	строительство					14,4 (2 место)
	электроосветительное оборудование				7,2 (3 место)	
	мебель и предметы домашнего обихода	26,5 (1 место)	21,2 (1 место)	12,8 (2 место)	13,3 (2 место)	12,1 (3 место)
	текстиль и аксессуары	19,6 (2 место)	20,9 (2 место)	26,0 (1 место)	44,8 (1 место)	19,5 (1 место)
	машины и инструменты	9,7 (3 место)		12,8 (3 место)		

Пандемия коронавирусной инфекции как новое кризисное явление последних нескольких лет не оказала значительного влияние на изменения параметров рынка объектов интеллектуальной собственности в связи с их высоким технологическим уровнем и востребованностью в условиях цифровой экономики. Наоборот, в связи с более высокими темпами цифровизации в ряде отраслей и видах деятельности, нематериальные активы становятся весьма востребованы даже в условиях организации инновационно-ориентированного малого и среднего бизнеса.

Как уже было заявлено, по мнению автора, наиболее предпочтительным нематериальным активом, с точки зрения роста интегрированной экономической устойчивости предпринимательской структуры в условиях кризисных явлений, следует признать изобретения, которые могут быть как раз функционально направлены на решение ключевых экономических задач, приобретающих особую актуальность в условиях кризиса. Среди таковых стоит отдельно отметить:

– снижение себестоимости продукции за счет внедрения определенного рода продуктовых или технологических инноваций, стоимость которых с учетом дисконтирования денежных потоков в среднесрочном горизонте расчета соизмерима или ниже уровня текущих затрат на предприятии,

-возможность оптимизации структуры затрат за счет перераспределения средств внутри калькуляции себестоимости производства продукции при относительно небольшом уровне снижения самого объема понесенных затрат, но с учетом их постепенного уменьшения исходя из выбранного срока окупаемости,

-наконец, изобретения обеспечивают устойчивый потенциал для получения необходимого уровня прибыли за счет внедрения на рынок уникальных товаров или услуг, часть из которых может быть востребована даже в условиях экономического кризиса. В зависимости от стоимости данного инновационного товара или услуги будет складываться определенный сегмент потребительского рынка (со своей собственной емкостью),

ориентированный на осуществление покупки как с точки зрения его функциональных характеристик и полезности (например, новое оборудование или прибор для осуществления измерений на промышленном производстве), так и в контексте получения новых эмоций и впечатлений (применительно к услугам цифровых виртуальных пространств).

В российской практике динамика роста числа изобретений весьма отличается не только с точки зрения с отраслевой направленности (преобладание промышленных производств над аграрным сектором и сервисной экономикой), но и с точки зрения социально-экономических особенностей субъектов РФ (таблица 4.7).

Таблица 4.7

Количество использованных изобретений по федеральным округам Российской Федерации в 2016–2020 гг. [300].

Федеральный округ	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Центральный	7132	6666	7989	9112	9934
Северо-Западный	1383	1125	1247	1641	1490
Южный	236	203	312	392	428
Северо-Кавказский	75	157	215	259	274
Приволжский	4482	4659	4547	5602	4836
Уральский	1379	1365	1613	1794	1838
Сибирский	1087	1116	1218	1409	1630
Дальневосточный	97	201	199	193	206
Итого	15871	15492	17340	20402	20636

Ключевыми методическими аспектами повышения значимости нематериальных активов для роста экономической устойчивости следует признать:

-проведение капитализации нематериальных активов в соответствии с нормами национального законодательства и в соответствии с принятыми корпоративными стратегиями, в том числе в условиях антикризисного менеджмента,

-повышение эффективности управления нематериальными активами, сгруппированными по ряду классификационных признаков как качественный аспект пропорционального и одновременного роста экономической устойчивости,

-проведение политики синхронизации антикризисных стратегий предпринимательской структуры и стратегии управления нематериальными активами.

Рассмотрим их более подробно в контексте выполнения цели диссертационного исследования.

Капитализация с точки зрения бухгалтерского учета представляет собой процесс, который позволяет организациям за счет прибыли (иных активов, в данном случае нематериальных активов) увеличивать собственный капитал. С другой стороны, чаще всего используют понятие рыночной капитализации, которую понимают как произведение цены одной акции, сложившейся на фондовом рынке и общего количества выпущенных акций [5]. Между данными определениями не существует принципиальных отличий – второе из них лишь практическое применение первого утверждения, ориентированное на рынок непроемственных активов. Если в конце XX века, понятие капитализации в большей степени соотносилось с рынком корпоративных ценных бумаг, то в настоящее время данное понятие трактуется значительно шире и подразумевает участие в ней всех возможных активов предприятия, ключевое место среди которых занимают объекты интеллектуальной собственности.

Актив, который может быть капитализирован, должен соответствовать следующим критериям [6] (таблица 4.8).

Требования к капитализации активов в соотношении с потенциалом роста интегрированной экономической устойчивости предпринимательской структуры (составлено автором на основании [262], [263], [267], [268], [269] и собственных умозаключений)

Требования к активам	Отношение к обеспечению экономической устойчивости
Отсутствие физической субстанции	Ключевое отличие-преимущество НМА от других видов активов, которые могут иметь материализованное состояние, состоит в отсутствии необходимости их обслуживания, непосредственного учета или замены в связи с физическим износом как это можно наблюдать относительно инфраструктуры основных фондов
Тесная связь с другим объектом, имеющим материальную основу и спроектированным на основе НМА	Физическое воплощение любого объекта интеллектуальной собственности (прежде всего, на основе изобретения, полезной модели, ноу-хау и т.д.) всегда вторично по отношению к самой идее, которая может быть тиражирована в условиях различных моделей предпринимательских структур и не оказывает влияния на уровень устойчивости.
Организация должна владеть активом (арендованные активы не могут быть капитализованы)	Чем больше НМА находится на балансе организации, тем потенциально выше ее устойчивость в кризисный период при соблюдении требований к качеству ИС и наличию спроса на национальном или международном рынке. Однако, количественный прирост НМА может стать экстенсивным путем для предпринимательской структуры, не гарантируя обеспечение устойчивости в связи с потенциальным резким снижением уровня ликвидности (например, изменения в производственном процессе и появление инноваций, несвязанных с существующими промышленными технологиями и т.д.)
Актив должен использоваться для ведения коммерческой деятельности	Сам факт наличия объекта интеллектуальной собственности в качестве нематериального актива еще не обеспечивает реальную экономическую устойчивость предпринимательской структуры. Только его использование в производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности может гарантировать реальные конкурентные преимущества и быть основой для повышения устойчивости в условиях кризиса. В рамках данного утверждения весьма актуальным является вопрос

	эффективности использования НМА с учетом именно кризисного характера экономических процессов
Актив должен иметь определяемый срок полезного использования, который должен быть больше одного года	Еще одно важное требование – срок возможного использования, ограниченный одним годом в связи с высоким уровнем морального износа ряда нематериальных активов, прежде всего патентов и полезных моделей, что также тесно взаимосвязано с экономической устойчивостью – чем более короткий срок использования НМА, тем потенциально ниже его значение для обеспечения экономической устойчивости. Однако, весьма сложно прогнозировать насколько будет востребован тот или иной ОИС в долгосрочной перспективе, поэтому в целях расчета показателей устойчивости необходимо выделять именно среднесрочный период учета НМА в предпринимательской структуре

Предпринимательские структуры сами могут выбирать, использовать или нет капитализацию нематериальных активов для обеспечения роста уровня устойчивости. Однако, можно выделить несколько базовых причин, по которым субъектам предпринимательства более выгодно капитализировать нематериальные активы:

-капитализация влияет на долгосрочный эффект, на капитал акционеров, на долгосрочные расходы, что приводит к более последовательному потоку доходов, чем простое вычитание коммерческих расходов. А поскольку капитализированные расходы ниже в ежегодном исчислении, такая практика может повысить прибыльность организации в краткосрочной перспективе, что может способствовать повышению показателей оценки бизнеса. В случае же финансовой устойчивости более важен последовательный поток доходов от ведения предпринимательской деятельности, корректируемый посредством изменения уровня капитализации и непосредственного состава нематериальных активов в распоряжении предпринимательской структуры,

-необходимость осуществления корректной классификации операционных и капитальных затрат с точки зрения ряда выбранных критериев оценки, когда предпринимательские структуры инвестируют

денежные средства в нематериальные активы. В результате неправильной классификации расходы на исследования и разработки, которые действительно являются капитальными затратами, рассматриваются как операционные расходы, что искажает как прибыль, так и капитал. Данная ситуация может быть рассмотрена отдельно и в случае сетевого или кластерного взаимодействия, когда научно-исследовательские разработки сконцентрированы на научно-производственном объединении (научном центре, научно-исследовательской или образовательной организации), что позволяет остальным участникам кластерной структуры, в большей степени, ориентироваться на производственно-хозяйственный процесс, проведение логистических операций и осуществление маркетинговой деятельности.

Важную роль в формировании экономической устойчивости на базе использования нематериальных активов играет и непосредственный управленческий процесс, который обуславливает эффективность использования отдельных объектов интеллектуальной собственности в условиях предпринимательских структур различного типа и моделей организации внутренних и внешних бизнес-процессов. В таблице 4.9 представлены основные этапы организационно-экономического процесса управления нематериальными активами в предпринимательской структуре в соотнесении с особенностями формирования и влияния на уровень интегрированной экономической устойчивости.

Таблица 4.9

Анализ основных этапов организационно-экономического процесса управления нематериальными активами в предпринимательской структуре в контексте влияния на уровень интегрированной экономической устойчивости (авторские разработки)

Наименование этапа управленческого процесса	Содержание этапа управленческого процесса	Влияние на уровень интегрированной экономической устойчивости
Формирование целей управления НМА	На данном этапе определяются целевые установки управления нематериальными активами,	Необходима синхронизация направлений по обеспечению

	которые соответствовали бы корпоративным целям и не противоречили бы выбранной антикризисной стратегии субъекта предпринимательства	экономической устойчивости и целеполагания в системе управления НМА
Оценка стоимости и структуры НМА	Предполагает оценку структуры портфеля НМА (виды НМА, имеющиеся в наличии), определение их стоимости (определение финансового эквивалента НМА), проведение группировки по ряду направлений	Активно влияет на уровень отдельных структурных элементов экономической устойчивости (финансовой, инновационной деятельности, интеграционного взаимодействия и т.д.)
Разработка стратегии развития и использования НМА	Выработка антикризисных стратегий управления НМА и их связь с общей стратегией управления предпринимательской структурой в условиях кризиса	Оказывает прямое влияние на уровень устойчивости, так как в зависимости от уровня инновационной активности будет формироваться потенциал ПС для преодоления кризисной ситуации
Разработка комплекса мероприятий по обеспечению развития НМА	Стратегическое управление НМА	Использование потенциала НМА для сохранения предельного уровня интегрированной экономической устойчивости
Контроль и корректировка стратегии развития НМА	В случае возникновения внештатных ситуаций или резкого снижения стоимости НМА, предполагается корректировка предыдущих этапов управленческого процесса	Коррекция мер по обеспечению интегрированной экономической устойчивости за счет операций с НМА

Наконец, третьим направлением в условиях необходимости обеспечения роста экономической устойчивости следует признать проведение политики синхронизации антикризисных стратегий предпринимательской структуры, подробно описанных автором в параграфе 4.1 диссертационного исследования, и стратегии управления нематериальными активами.

Наиболее предпочтительными следует считать стратегии, связанные с диверсификацией предлагаемых услуг или реализуемой товарной продукции в связи с острой необходимостью вовлечения нематериальных активов для обеспечения потенциального роста на рынке. При этом необходимо учитывать преимущества не только от внедрения и тиражирования отдельных объектов интеллектуальной собственности, но и их потенциальную разработку и проектирование применительно к запросам тех или иных отраслей и секторов национальной экономики. В данном случае можно отметить устойчивый переход от стратегий диверсификации к стратегиям обеспечения роста в условиях посткризисного состояния экономической системы.

Данное направление повышает свою практическую актуальность с точки зрения необходимости обеспечения технологического суверенитета российского государства в условиях роста санкционных ограничений и расширяющейся блокады национальной экономики со стороны недружественных государств, что создает условия для возможного роста предпринимательской деятельности и сохранения приемлемого уровня интегрированной экономической устойчивости даже в период кризисных ситуаций. В условиях высокотехнологичных производств инновационной экономики именно нематериальные активы могут гарантировать возможность для будущего перспективного развития предпринимательской структуры, обеспечить способность к адаптации к изменяющимся условиям рыночной конъюнктуры и позволить активное многофакторное устойчивое развитие. Основной задачей в данном случае, как уже было сказано ранее в диссертационном исследовании, становится выбор траектории оптимального и рационального использования имеющихся возможностей на основе стратегического управления нематериальными активами.

Отдельное внимание для дискуссионного обсуждения заслуживают такие узкоспециализированные аспекты, влияющие на уровень экономической устойчивости предпринимательских структур, как организация управления нематериальными активами в условиях кластерных структур и сетевых

образований, расширение инновационной активности отдельных секторов экономики посредством участия в создании и распространении объектов интеллектуальной собственности не только исключительно промышленного назначения, но и адаптированных к потребностям сервисной экономики, изменение учетной политики в отношении количественной уровня капитализации нематериальных активов в условиях кризисных явлений, трансформация методических подходов к экспорту высоких технологий и ограничений доступа к ним и т.д.

Среди всего вышеперечисленного, по мнению автора, с точки зрения обеспечения корреляционной связи с тематикой и целью проводимого исследования, наиболее актуальным представляется изучение проблематики связи нематериальных активов и их роли в процессе развития кластерных структур, сетевых образований, холдинговых и других интеграционных объединений предпринимательских структур, а также их места в системе государственно-частного проектирования.

5. Практические рекомендации по повышению эффективности стратегического управления интегрированной экономической устойчивостью предпринимательских структур в кризисных условиях.

5.1 Методические рекомендации по обеспечению интегрированной экономической устойчивости кластерных структур в современных кризисных условиях.

Партнерское взаимодействие различных предпринимательских структур как основа обеспечение интегративной экономической устойчивости в условиях современных кризисных явлений может принимать совершенно различные организационно-правовые формы и предполагать выбор большого количества альтернативных моделей ведения бизнес-деятельности, все большее значение в развитии которых будет играть фактор виртуализации и использования современных цифровых технологий. Среди них одной из наиболее перспективных следует признать формирование и развитие кластерных структур, которые могут быть созданы как в традиционных отраслевых сегментах (прежде всего, сфера промышленности, в том числе в рамках обеспечения эффективности государственного оборонного заказа и развития военно-промышленных комплексов, которые, в соответствии со стратегией диверсификации, могут одновременно осуществлять и выпуск гражданской продукции, а также товаров двойного назначения, а также аграрный комплекс, где кластерные структуры способствуют созданию единой цепочки развития сельскохозяйственных производств), так и в относительно новых сегментах национальной экономики (сфера услуг, в том числе создание научно-образовательных, культурно-туристских и событийных кластеров и социально-креативных пространств, ориентированных на принципы кластерного подхода).

Важное значение для обеспечения соответствующего уровня устойчивости кластерного образования имеет его организационная структура и состав постоянных участников. Основными субъектами современного кластера, прежде всего ориентированного на нужды добывающей и перерабатывающей промышленности, являются такие предпринимательские структуры и прочие участники рыночных отношений как:

- крупное, как правило промышленное, предприятие кластера, зачастую, особенно в зарубежной экономической литературе, называемое также “якорным” предприятием. В российской научной литературе более распространен термин «ядро кластера», которое свидетельствует о центральной позиции данного участника. В условиях сервисно-ориентированных кластеров в качестве ядра кластера может выступать сразу несколько различных организаций, основная деятельность которых тесно взаимосвязана с особенностями технологического обеспечения процесса оказания услуг (например, в условиях туристских кластеров в качестве ядра чаще всего выступает крупный туристско-рекреационный или санаторно-курортный комплекс, объединяющий под своей эгидой несколько туристских предприятий);

- предприятия (так называемые «спутники») не входящие в ядро кластера, но активно с ним взаимодействующие на основании долгосрочных хозяйственных договоров и (или) отношений корпоративной интеграции (например, в условиях промышленных кластеров -это компании по производству оборудования, комплектующих, полуфабрикатов, оказанию ремонтных, сервисных, транспортных, логистических, информационных, коммуникационных и иных услуг в рамках кластера);

- профильные организации высшего, среднего специального и начального профессионального образования, имеющие отношение к формированию стратегии развития кластерного образования на основе использования инструментария системного и рационального подхода, осуществляющие

подготовку, повышение квалификации и переподготовку кадров для нужд предприятий -участников ядра кластерного образования, осуществляющие определенные оценочные действия и мониторинг функционирования кластерного образования, в случае если это предусмотрено характером партнерских отношений и уставом кластерного образования;

- профильные научно-исследовательские организации, которые могут быть центром развития научно-инновационного потенциала кластера и способствовать повышению технологического суверенитета российской экономики за счет концентрации необходимых ресурсов и объектов инфраструктуры для проведения прикладных исследований в наиболее важных отраслях знаний;

- компании финансово-кредитного сектора экономики, инвестиционной сферы и страхового рынка – в том случае, если, например, они входят в состав финансово-промышленной группы (ФПГ), деятельность которой корреспондирует с границами соответствующего экономического кластера (компании данного профиля обеспечивают потребность организаций реального сектора экономики, входящих в состав экономического кластера, в финансово-инвестиционных ресурсах необходимого объема по приемлемой стоимости).

Конкретный состав участников кластерных образований зависит от многих условий и может варьироваться в зависимости от реализуемых проектов, в том числе с точки зрения насколько активна роль государства в реализации кластерных инициатив (в контексте взаимосвязи «кластер» - «государственно-частное партнерство»).

В настоящее время в РФ продолжается активное развитие кластерных структур, первые из которых стали появляться более десяти лет назад и сталкивались с большим количеством организационно-управленческих, нормативно-правовых и экономических проблем на пути своего развития, несмотря на относительную стабильность экономических условий.

В современных условиях кластеры представлены во всех федеральных округах в большинстве регионов РФ (за исключением субъектов РФ с высоким уровнем риска инвестиционных вложений, слабым ресурсным и инфраструктурным обеспечением и другими системными проблемами региональной экономики) (рисунок 5.1).

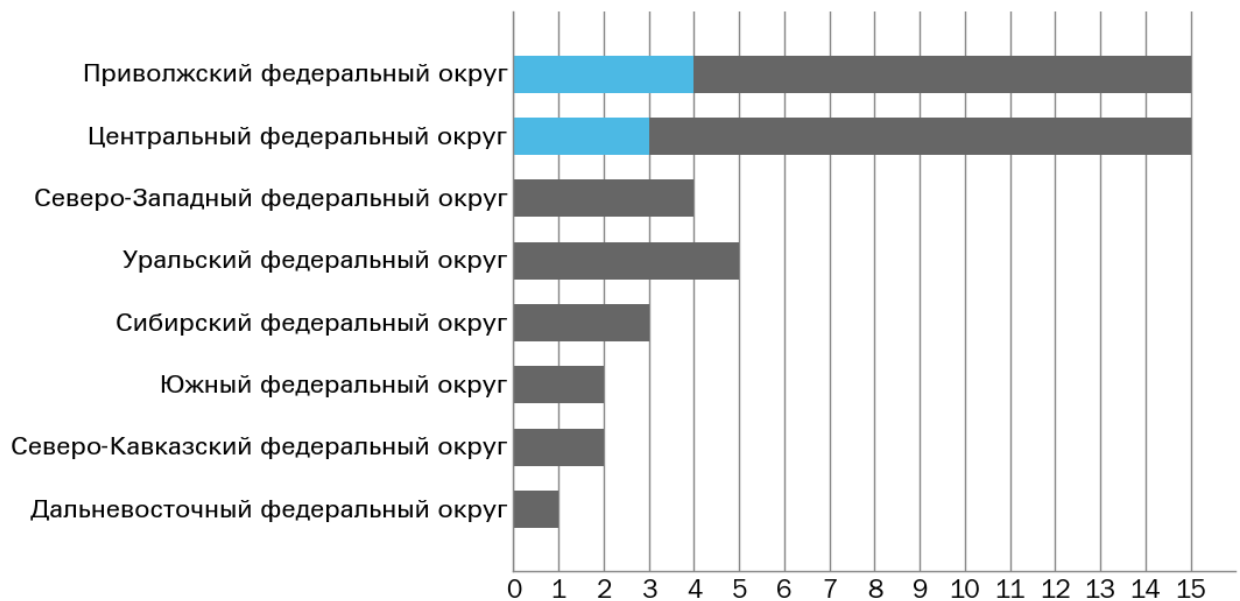


Рисунок 5.1 – Регионы локализации современных российских кластеров [306]

В большинстве регионов существуют целевые программы поддержки отдельных отраслевых кластеров в зависимости от производственной специализации региональной экономики. Однако, как видно из рисунка 5.1, центрами притяжения кластерных инициатив выступают субъекты Приволжского и Центрального Федеральных Округов, где сконцентрированы необходимые факторы производства и существует положительный накопленный опыт поддержки предпринимательских инициатив со стороны органов региональной власти.

В целом, увеличивается не только количество кластерных структур, но и число их участников (рисунок 5.2).

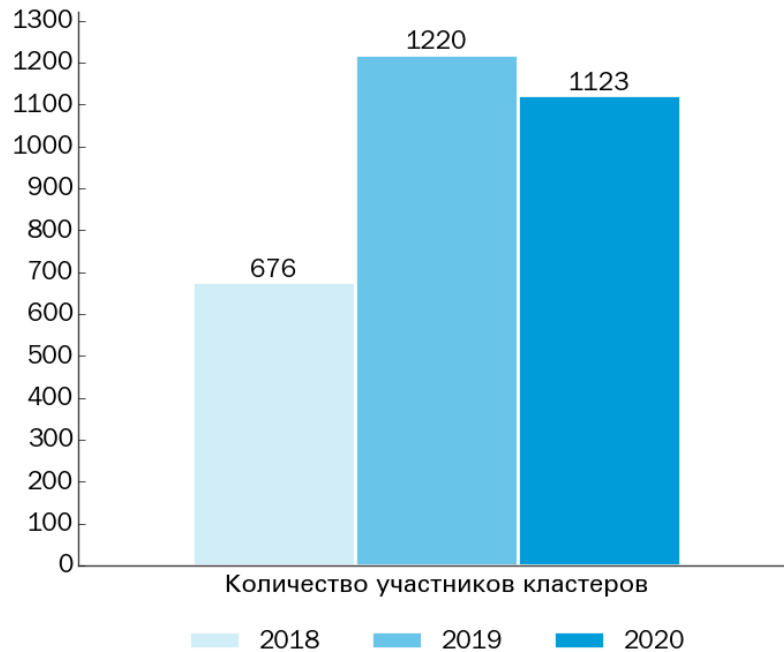


Рисунок 5.2 – Динамика роста количества современных российских кластеров за период с 2018 по 2020 гг. [306]

К сожалению, в официальной статистике в настоящее время отсутствуют более свежие данные, которые бы отражали динамику кластерного развития в количественном выражении уже во время и после кризиса, вызванного пандемией коронавирусной инфекции, однако, по мнению автора, необходимо принять во внимание, что кластерные структуры как интеграционные образования более устойчивы к изменению внешней среды за счет возможного перераспределения ресурсов, в том числе финансовых, и преобразований в рамках системы стратегического управления при условии эффективного и рационального взаимодействия между его участниками, основанного на принципах классической рыночной экономики, т.е. предполагающего обеспечение необходимой доли прибыли при сокращении или неизменности общей величины затрат на ту или иную деятельность. Кроме того, большинство российских кластеров ориентированы на развитие промышленного производства, в том числе высокотехнологичного и инновационного, что способствует сохранению устойчивости в условиях новых кризисных явлений и вызовов неэкономического характера.

Более комплексной и сложной, как представляется автору, следует признать ситуацию общего ухудшения экономической конъюнктуры и снижения доступа российской экономики и конкретных предпринимательских структур на мировые рынки в связи с расширением санкционной политики недружественных стран. Среди ключевых проблем, с которыми могут столкнуться участники кластерных образований, можно упомянуть:

-санкционная политика ограничений в отношении одного из участников кластера отрицательно влияет на устойчивость и эффективность всей кластерной структуры и снижает уровень деловой активности и взаимодействия, что может привести к разрушению внутри кластерных связей,

-разрушение сложившейся сбытовой и логистической системы обеспечения функционирования кластерных структур в сфере закупочной деятельности и организации оптовых продаж, особенно в сфере промышленности и агробизнеса, также приводит к снижению устойчивости кластерного образования,

-еще одна негативная тенденция – снижение доступа на международный рынок высоких технологий потребует значительного изменения внутренней политики кластера и переориентации на развитие собственного высокотехнологичного инновационного производства, что сопряжено со значительными объемами финансирования и возможными временными затратами, что еще более негативно влияет на уровень интегративной экономической устойчивости предпринимательских структур,

-в качестве отрицательного фактора следует также упомянуть и ограничения в экспорте продукции или услуг кластерного образования, что, однако, может быть несколько сбалансировано посредством использования антикризисных стратегий диверсификации и ряд других негативных аспектов, связанных с новым экономическим кризисом, в который вступила российская экономика.

На основании исследования достаточно большого количества научных источников и аналитических данных ([31], [193], [251], [280], [283], [302],

[303], [304]), по мнению автора диссертации, следует отметить следующие основные темы, которые наиболее востребованы с точки зрения современных условий развития кластерных структур:

- соотношение автономии и свободы в принятии управленческих решений в рамках кластерной структуры (насколько участники кластерного образования могут быть свободны в ведении собственной предпринимательской деятельности, накладывает ли кластер определённые обязательства для участников с точки зрения осуществления текущей операционной деятельности, каким образом тип и вид кластерной структуры влияет на полномочия и возможности его участников с точки зрения принципов организации предпринимательской деятельности и т.д.),

- характеристика организационно-экономической структуры управления кластерным образованием (какой тип наиболее предпочтителен, за счёт каких источников финансирования существует руководство кластера, каковы полномочия данного руководства, каким образом выстраивается иерархия управления внутри кластера и т.д.),

- какова роль и функциональное назначение ядра кластерного образования (кто из участников кластерной структуры и на основании каких критериев должен входить в состав кластерного образования, возможна ли ротация участников ядра кластера, может ли ядро кластера формировать непроизводственная структура – образовательное учреждение или научно-исследовательская организация, каковы организационные отношения между ядром кластера и остальными его участниками – спутниками),

- каким образом осуществлять стратегическое управление и планирование развития кластерных структур в современных условиях (кто ответственен за данное направление деятельности и каким образом она может быть реализована на практике в условиях различных подходов участников кластера к формированию стратегий развития исходя из собственных экономических интересов, какие инструменты планирования наиболее востребованы в условиях кластерных структур, какова роль проактивного, реактивного и

индикативного стратегического планирования в реализации кластерных инициатив и т.д.),

-какова роль совместной инвестиционной деятельности участников кластерного образования (каким образом формировать единую инвестиционную политику участников кластерной структуры, на что должны быть направлены инвестиционные вложения – на приобретение\разработку объектов интеллектуальной собственности, модернизацию существующей инфраструктурной базы или совершенствование подготовки кадров для обеспечения высокого уровня человеческого капитала кластерного образования в стратегической перспективе, какова регламентация проектной деятельности при осуществлении инвестиционных вложений, и, наконец, регулирование сроков инвестиционной деятельности, определение оптимального горизонта планирования),

-посредством каких организационно-экономических механизмов следует осуществлять инновационную деятельность кластерных образований (должен ли в условиях кластера быть представлен весь жизненный цикл инноваций либо лишь ряд его этапов, например только распространение инноваций между участниками кластерного образования, возможно ли обеспечение коллективного доступа к стратегическим инновационным ресурсам каждого конкретного участника кластера, в том числе образовательных структур, какие цифровые технологии наиболее востребованы в условиях кластерных образований и каким образом возможно обеспечить устойчивый рост инновационной активности участников кластерных структур без осуществления дополнительных вложений или реализации политики по контролю за инновационной деятельностью и т.д.),

- какова роль государства в формировании и регулировании кластерных структур (возможно ли создание кластера с точки зрения решения органа государственной власти либо данная инициатива должна исходить из предпринимательской среды, какие меры поддержки государство должно использовать для поддержки кластерных инициатив и должны ли данные

меры коррелироваться с итоговыми показателями деятельности кластерного образования, другими словами должно ли государство поддерживать изначально убыточные кластерные структуры с точки зрения соблюдения интересов, например, в социальной сфере, каковы перспективные формы государственного контроля и надзора за деятельностью участников кластерных структур и т.д.),

-каким образом оценивать эффективность и результативность деятельности кластерных образований (может ли эффективность быть рассмотрена с точки зрения достижения суммарного кумулятивного социально-экономического эффекта от предпринимательской деятельности участников кластерного образования либо необходимы индивидуальные подходы к конструированию механизмов проведения оценочных процедуры для каждого конкретного участника кластерной структуры, которые позволили бы выделить основу для последующего принятия необходимых управленческих решений с точки зрения осуществления определённых организационных изменений и т.д.) и ряд других актуальных вопросов современного кластерного проектирования и развития.

Вместе с тем, как показывают проведенные авторские исследования научной литературы и практического опыта создания и развития российских кластеров, большинство авторов и экспертов рассматривают процессы формирования и управления кластерными структурами исключительно в условиях экономической стабильности, что обусловлено относительно небольшой, с точки зрения истории экономики, продолжительности функционирования данных интегрированных предпринимательских структур. В условиях кризисов конца XX -даже начала XXI кластерные структуры еще не имели такого экономического значения для национальной экономики, что снижало практический интерес относительно проведения исследований в данном направлении, особенно в российских условиях, где кластерные структуры стали формироваться значительно позже западных аналогов и были частично ориентированы на опыт крупных советских производственно-

хозяйственных комплексов, в основе функционирования которых – межотраслевая кооперация, комбинирование ресурсного обеспечения и тесная взаимосвязь с инфраструктурным обеспечением того региона или территории, на котором они размещались исходя из требований планового хозяйства и нужд советской экономики.

Практически можно говорить об отсутствии значимых работ, которые бы указывали на то, каким образом должен функционировать и развиваться кластер в условиях кризисных явлений. Влияние кризиса затрагивает не только отдельные предпринимательские структуры, но и серьезно воздействует на более сложные интегрированные образования какими являются научно-производственные и образовательные кластеры. В связи с этим существуют насущные аспекты выработки определённых рекомендаций методического характера, которые позволили бы повысить уровень интегрированной экономической устойчивости кластеров различного типа и природы в российских условиях.

Прежде чем непосредственно говорить об особенностях кризисных явлений и их деструктивном характере воздействия на функционирование кластерных структур, необходимо отметить отдельно вопросы методического плана, связанные с тем, что понимать под интегрированной экономической устойчивостью кластерной структуры. С точки зрения автора, под термином *интегрированная экономическая устойчивость кластерной структуры* следует понимать совокупность комплекса организационно-экономических механизмов и инструментов и определенного уровня предпринимательской способности участников кластерного образования, которые позволяют обеспечить поддержание и укрепление позиций и роли кластерной структуры на рынке не только при стабильной экономической конъюнктуре, но и в условиях кризисных явлений при одновременном сохранении возможности для осуществления интеграционных процессов и продолжения совместной деятельности внутри кластерного образования без значительного

экономического, социального, репутационного или иного ущерба для непосредственных участников объединения.

Другими словами, устойчивость туристского кластера — это устойчивость общей системы кластерного образования, которая отражает насколько участники кластера и сопутствующие подсистемы управления внутри кластерного образования способны продолжить свою совместную деятельность в условиях кризисных явлений. Даже наличие накопленного положительного опыта взаимодействия, который был получен в условиях определённой экономической стабильности, не гарантирует продолжение взаимосвязей в условиях кризиса.

Прекращение деятельности кластера в условиях кризиса, по сути, означает отсутствие его устойчивости как отдельного экономического субъекта. В данном случае вопрос, конечно, является двойственным: с одной стороны явление ликвидации кластера и нарушение меж- и внутри-кластерных связей является негативным опытом, с другой стороны необходимо отметить, что для рынка является перспективным только те кластерные структуры, которые функционируют благодаря получению определённых материальных или иных выгод от взаимодействия между участниками, то есть в данном случае речь идет о тех кластерах, которые обладают высоким уровнем конкурентоспособности на рынке и их функционирование целесообразно, прежде всего, с экономической точки зрения. В противном случае возникает вопрос о наличии необходимости в такого рода кластерных структурах, уровне их адаптации к изменяющимся рыночным условиям и другие практические аспекты организации их деятельности в условиях рыночной неопределенности.

Как показывает практика, данное утверждение особенно характерно для тех кластеров, инициаторами которых на этапе их становления и формирования основных векторов производственно-хозяйственной деятельности и взаимодействия участников, выступали не предпринимательские структуры, а органы государственного или

территориального управления, которые пытались предложить кластерные инициативы, которые не всегда соответствовали рыночным запросам. Если в условиях экономической стабильности государство, может посредством определённых административных и экономических мер регулирования (льготное налогообложение, снижение ставок по арендной плате, льготные требования к ведению внешнеэкономических операций, частичного субсидирования проектной деятельности кластера, стимулирование найма сотрудников из числа местных жителей той территории, на которой расположена кластерная структура и т.п.) поддержать участников кластерного образования, то уже в условиях кризисной ситуации, чаще всего, возможности государственной поддержки значительно сокращаются и фактически участники кластера вынуждены адаптироваться к изменению рыночных условий уже самостоятельно. Естественно, в случае отсутствия чётких взаимосвязей и целеполагания, которое предполагает взаимодействие для достижения общих целей, такие кластеры становятся абсолютно неустойчивыми на рынке и прекращают свою деятельность, что может быть рассмотрено и положительно с точки зрения эффективности функционирования любой предпринимательской структуры, в основе которой – соотнесение осуществленных затрат и полученных результатов для обеспечения устойчивого роста в стратегической перспективе.

Вместе с тем, по мнению автора для обеспечения высокого уровня интегрированной экономической устойчивости в рамках кластерных структур вполне возможным следует принять во внимание с целью последующей практической апробации следующие методические рекомендации:

1. В основе обеспечения интегрированной экономической устойчивости кластерного образования - чёткое выстраивание политики целеполагания кластера с точки зрения достижения общих целей как при стабильной рыночной конъюнктуре, так и в условиях кризисного состояний. Таким образом, антикризисные меры управления в рамках кластерной структуры должны быть согласованы между всеми участниками кластера и выполняться

в равной степени вне зависимости от основного вида деятельности, особенностей регулирования на рынке и других важных условий. Отсутствие координации между участниками кластера в кризисных условиях наиболее опасный фактор, который снижает общую эффективность управления в рамках кластерной структуры и приводит к снижению общего уровня устойчивости кластера.

2. Кластерные образования должны иметь чёткую организационную структуру, которая должна способствовать выработке единых управленческих решений и единой реакции на кризисные явления. Чёткое регулирование взаимодействия внутри кластерных отношений позволит добиться выравнивания возможной устойчивости предпринимательских структур за счёт ресурсного потенциала, которые существуют у бизнес-партнёров внутри кластера. В связи с этим изначально при формировании кластера в условиях стабильного экономического рынка, необходимо учитывать фактор достижения (стремления к достижению) определённого равенства экономических потенциалов участников кластерного образования. В данном случае речь идет об участниках одного профиля и вида деятельности (например, выравнивание потенциала промышленных предприятий – участников судостроительного кластера).

3. Чем выше уровень дифференциации между участниками кластерного образования, тем скорее всего будет ниже уровень устойчивости кластерной структуры уже во время кризиса. В данном случае мы говорим не только об обобщённом показателе интегрированной экономической устойчивости, но и об его основных составных частях, упомянутых ранее в диссертационном исследовании. Стремление к одинаковому уровню, прежде всего, финансовой устойчивости должно способствовать сохранению связей между участниками кластерных образований и создать условия для сбалансированности финансовых потоков, в том числе инвестиционного характера.

4. Одним из наиболее важных практических аспектов обеспечения экономической устойчивости кластерной структуры следует признать

сохранение кадрового потенциала в условиях кризисных явлений, которое становится возможным за счет перемещения трудовых ресурсов между участниками кластера. Данное решение способствует выполнению сразу нескольких управленческих задач:

- сохранение кадрового потенциала исследуемого кластера в условиях кризисных явлений,

- повышение уровня компетенций персонала за счет определённого перепрофилирования в своей основной трудовой деятельности и расширения круга выполняемых функций,

- рост человеческого капитала за счет отсутствия высокого уровня текучести кадров и возможности использования человеческого потенциала и т.д. [39].

Однако, поиск оптимального решения должен осуществляться задолго до возникновения кризиса и предполагать продуманный вариант синхронного развития кадрового обеспечения кластера, включая такие направления как общие методические и организационно-управленческие подходы к осуществлению политики по управлению персоналом, выработку единых квалификационных требований к работникам, занимающим схожие карьерные позиции в различных организациях -участниках кластера, проведение единой политики в области мотивации персонала с точки зрения соотнесения мер материального и нематериального стимулирования и выработки общих требований к оценке вклада работника(сотрудника) не только в деятельность конкретной организации- участника кластерных отношений, но и в общее кластерное развитие на основе использования систем искусственного интеллекта, формирование единой организационной культуры и норм организационного поведения в условиях кластера, в том числе в сфере этики делового общения, организации переговорной деятельности, проведения деловых и событийных мероприятий, взаимодействия со СМИ, в том числе электронными и т.д.

Перечисленные выше действия будут активно способствовать повышению уровня интегрированной экономической устойчивости как отдельных предпринимательских структур, так и самого кластера как единого организационного субъекта.

5. Важное значение для противодействия современным кризисам, как уже упоминалось ранее в данном параграфе и в остальном тексте диссертационного исследования, в том числе в параграфе 4.3, имеет скоординированная инвестиционная деятельность участников кластерного образования, направленная не только на приобретение прав собственности, но и на проектирование и разработку различных объектов интеллектуальной собственности, которые в последующем могут образовать коллективные нематериальные активы кластерных структур с соответствующим регламентом их право пользования как элемента частной собственности в условиях экономики знаний. Особенно актуально данное утверждение при наличии профильного научно-исследовательского учреждения (центра, института, частной венчурной компании и т.д.), которое могло быть центром осуществления подобного рода интеллектуальных разработок и составить конкуренцию другим участникам национального и международного рынка высоких технологий.

6. Вместе с тем, развитие отраслевых, научно-производственных и образовательных кластеров формирует целый ряд финансово-хозяйственных рисков снижения уровня интегрированной экономической устойчивости для их участников. Среди таковых следует отдельно отметить:

- риск снижения финансово-экономической эффективности предприятий ядра кластера за счет возможных ухудшения логистического обеспечения и снижения качества поставок товаров, работ, услуг со стороны других предприятий – участников кластерного образования. Можно говорить о том, что долгосрочное развитие кластерных отношений в условиях стабильного рынка может привести к объективному снижению уровня конкурентоспособности последних, к сокращению стимулов по повышению

качества и оптимизации себестоимости продукции или услуг участников кластерного объединения, что негативно скажется на его устойчивости в условиях уже кризисной ситуации;

-риск сокращения общего уровня добавленной стоимости, генерируемого в рамках кластера, за счет возможного формирования устойчивых теневых коррупционных связей между представителями отдельных, входящих в его состав субъектов хозяйствования (посредством завышения закупочных цен на товары и услуги, нерационального увеличения смет капитального строительства с последующим расширением практики коммерческого подкупа, выгодного для отдельных недобросовестных представителей руководства кластерной структуры, но опасного с точки зрения устойчивости образования в условиях кризисных явлений);

-в случае, если в состав кластера входит крупная финансово-промышленная группа существует потенциальный риск подчинения хозяйственных стратегий развития кластерных компаний реального сектора экономики финансовой стратегии развития такого рода ФПГ (в данном случае вновь возникает одна из ключевых проблем кластерного строительства – наличие дифференциации между его участниками и дисбаланса экономических возможностей для решения кризисных ситуаций);

-в случае, если кластер тесным образом кооперирован с финансово-промышленной группой, то возможное банкротство последней (например, коммерческого банка, входящего в состав ФПГ – подобная ситуация была весьма типичной для финансово-кредитной системы РФ в 2015 – 2019 г. г.) может привести к крайне существенным финансово-экономическим проблемам всех предпринимательских структур, входящих в состав кластерной структуры, вплоть до финансовой несостоятельности последних и соответственного резкого снижения уровня экономической устойчивости.

Для минимизации воздействия вышеперечисленных рисков на уровень экономической устойчивости следует использовать следующие управленческие действия общего характера:

-в части риска сокращения уровня конкурентоспособности развития участников кластера, не входящих в состав его ядра, и снижения в данном случае уровня финансово-экономической эффективности функционирования кластера целесообразно инвестировать средства в повышение уровня конкурентоспособности соответствующих предприятий и одновременно ключевым участником кластерных отношений не стоит ограничиваться профильными поставками товаров и услуг только в рамках кластера, более целесообразным представляется вариант сохранения и развития торгово-экономических, в первую очередь хозяйственно-закупочных, отношений и за его пределами.

-в части коррупционных рисков, определяющих снижение прибыли и добавленной стоимости, генерируемых в рамках территориального кластера, целесообразно развивать и совершенствовать систему внутри кластерного финансового контроля, повышать уровень транспарентности транзакций в рамках кластера, развивать регламенты хозяйственных операций, отклонение от которых, зачастую возникающее по причинам коррупционного обоснования, автоматически будет требовать специального разбирательства со стороны высшего руководства компаний кластера. Кроме того, для снижения данного риска, достаточно актуального для многих российских промышленных кластеров, необходимо совершенствовать инструментарий контроля собственников имущества компаний, входящих в состав кластера, над процессами хозяйственной деятельности их менеджмента различного звена;

-с целью снижения уровня рисков финансовой зависимости развития кластера от входящей в его состав финансово-промышленной группы компаниями кластера следует осуществлять стратегию диверсификации

источников финансового обеспечения деятельности, в частности осуществлять кредитование в нескольких банках, а не только в том, который интегрирован в ФПГ, осуществлять взаимодействие с несколькими, независимыми друг от друга инвестиционными компаниями и т.п.

7. Отдельное внимание в рамках кластерной структуры должно быть уделено вопросам стратегического управления (выбор конкретной стратегии антикризисного характера и ее адаптация к условиям изменения внешней среды в посткризисный период, определение порядка стратегического планирования и последовательности этапов осуществления инвестиционной деятельности как во внутри кластерные проекты, так и за пределами кластера в целях повышения уровня финансовой устойчивости его участников, стратегическое управление отдельными элементами ресурсного обеспечения участников кластерного образования для поддержания необходимого уровня их интегрированной экономической устойчивости, координация действий на всех этапах управленческой деятельности, в том числе регламентация процедур по расширению кластерной структуры за счет вовлечения новых участников как в состав ядра кластера, так и из числа потенциальных предприятий-спутников и т.д.).

Отдельное внимание необходимо уделить вопросам организации стратегического контроля за управленческим процессом и деятельностью отдельных участников кластера исходя из соответствия его миссии, целям и внутренним регламентам. Обобщённая характеристика представленных методических рекомендаций представлена автором в таблице 5.1

Обобщенная характеристика рекомендаций по обеспечению интегрированной экономической устойчивости кластерных структур в современных кризисных условия (авторские разработки).

Функциональная область проектирования, функционирования и развития кластерных структур	Возможные проектные решения	Влияние на уровень интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур
Политика целеполагания кластерной структуры	Антикризисные меры управления в рамках кластерной структуры должны быть согласованы между всеми участниками кластера и выполняться в равной степени вне зависимости от основного вида деятельности, особенностей регулирования на рынке и других важных условий.	Положительное, так как отсутствие координации между участниками кластера в кризисных условиях наиболее опасный фактор, которые снижает общую эффективность управления в рамках кластерной структуры и приводит к снижению общего уровня устойчивости кластера
Наличие четкой организационной структуры	Комплексная оценка влияния выбранного типа организационной структуры на уровень интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур и самого кластера	Положительное, так как четкое регулирование взаимодействия внутри кластерных отношений позволит добиться выравнивания возможной устойчивости предпринимательских структур за счет ресурсного потенциала, которые существуют у бизнес-партнёров внутри кластера
Обеспечение общего уровня финансовой устойчивости кластерной структуры	Разработка комплекса организационно-экономических мероприятий антикризисного характера, направленных на устранение дифференциации между участниками кластерного образования	Положительное, так как обеспечение равенства участников кластерного образования способствует росту интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур и самого кластера
Сохранение кадрового потенциала кластера в условиях кризисных явлений	Сохранение кадрового потенциала кластера в условиях кризисных явлений, повышение уровня компетенций персонала, рост человеческого капитала и т.д.	Положительное, так как полностью соответствует рассмотренному ранее в диссертационном исследовании (параграф 1.3) принципу необходимости активного развития человеческого капитала предпринимательской структуры за счет

		внедрения инновационных технологий и цифровизации бизнес-процессов
Скоординированная инвестиционная деятельность участников кластерного образования в контексте развития базы НМА	Разработка общей кластерной политики относительно инвестиционной деятельности в НМА, их последующего использования и управления в условиях кризисных ситуаций и явлений.	Положительное, так как чем выше уровень инвестиционных вложений в стабильном состоянии рынка, тем потенциально выше уровень экономической устойчивости предпринимательских структур кластерного образования в условиях кризисных ситуаций
Минимизация рисков снижения уровня интегрированной экономической устойчивости	Сохранение и развитие торгово-экономических, в первую очередь хозяйственно-закупочных, отношений и за пределами кластерами, совершенствование инструментария контроля собственников имущества компаний, входящих в состав кластера, осуществление стратегии диверсификации источников финансового обеспечения деятельности кластера и т.п.	Положительное, так как минимизация рисков снижения уровня интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур способствует экономическому росту и сохранению кластера даже в условиях кризиса
Повышение роли стратегического управления	Выбор конкретной стратегии антикризисного характера и ее адаптация к условиям изменения внешней среды в посткризисный период, определение порядка стратегического планирования, стратегическое управление отдельными элементами ресурсного обеспечения участников кластерного образования, координация действий на всех этапах управленческой деятельности и т.д.	Положительное, так как позволяет максимально адаптировать кластерную структуру к изменению параметров внешней среды за счет инструментов стратегического менеджмента, применительно к особенностям предпринимательских структур, образующих кластер

Кроме представленных выше методических рекомендаций по обеспечению интегрированной экономической устойчивости кластерных структур в современных кризисных условиях, их практическая реализация должна учитывать и взаимодействие субъектов предпринимательской деятельности и государства, в том числе в рамках реализации проектов государственно-частного партнерства.

5.3 Разработка мероприятий по повышению интегрированной экономической устойчивости проектной деятельности на основе государственно-частного партнерства в современных кризисных условиях.

Еще одним важным методологическим направлением в контексте развития теории обоснования и практики разработки организационно-экономических механизмов обеспечения интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур в условиях кризисных явлений является оценка уровня взаимодействия бизнеса и государства в рамках реализации совместной, интегрированной проектной деятельности. Среди наиболее важных сфер взаимодействия государства и предпринимательских структур можно обозначить:

-участие предпринимательских структур, прежде всего в рамках развития профессиональных объединений, в разработке нормативно-правового и методического обеспечения ведения коммерческой деятельности в условиях кризисных явлений с точки зрения соблюдения интересов как бизнеса, так и государства и выработки оптимальных антикризисных стратегий и мер государственной поддержки,

-участие предпринимательских структур в формировании и развитии национальной системы подготовки профессиональных кадров, прежде всего по рабочим профессиям, с точки зрения прямого субсидирования отдельных образовательных проектов, предоставления возможности доступа к объектам

производственной инфраструктуры в рамках поддержки практической подготовки студентов ВУЗов и СПО, непосредственного участия представителей предпринимательского сектора в организации учебного процесса и т.д.,

- участие предпринимательских структур в модернизации существующих и создании новых объектов инфраструктуры для различных отраслей и сфер национальной экономики, имеющих, прежде всего, важное социальное значение для общества в целом и ряд других направлений взаимодействия [40].

Реализация последнего из вышеупомянутых направлений взаимодействия предпринимательских структур и бизнеса становится возможным благодаря реализации проектной деятельности в рамках государственно-частного партнерства (ГЧП). В РФ проекты ГЧП получили активное развитие в начале нового XXI века, что было обусловлено целым рядом важных социально-экономических предпосылок и организационных условий:

-насущной необходимостью начала модернизации и развития инфраструктурного обеспечения российской экономики в целях обеспечения ее конкурентоспособности на международном уровне,

-созданием нормативно-правовой базы, регламентирующей порядок и последовательность реализации проектной деятельности, механизмы государственной поддержки и уровень ответственности бизнеса за конечные достигнутые результаты,

-повышением интереса и финансовых возможностей государства с точки зрения поддержки инфраструктурного развития социальной сферы страны исходя из приоритетов национальной безопасности и заботы о будущем поколении российских граждан,

-готовности предпринимательских структур к инвестированию средств в социальные проекты с невысоким уровнем доходности и длительными сроками окупаемости по сравнению с исключительно коммерческими

проектами в других сферах экономической деятельности. Именно в данный период закладываются основы для создания корпоративных программ социальной ответственности российского бизнеса.

ГЧП как объект научных исследований весьма широко представлен как в нормативно-правовых актах, так и в трудах различных авторов ([8], [11], [50], [57],[157],[213],[248],[279] и т.д.), однако проблема обеспечения экономической устойчивости предпринимательских структур в условиях данного вида проектирования остается, по мнению автора, недостаточно раскрытой.

С точки зрения функциональных подходов и основ системного анализа, оценка обеспечения необходимого уровня интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур в рамках реализации проектов государственно-частного партнерства и поиск новых траекторий по ее росту в условиях кризисных явлений, может быть рассмотрена в трех ключевых практических аспектах :

- оценка уровня интегрированной экономической устойчивости в зависимости от различных форм реализации проектов ГЧП,

- оценка уровня интегрированной экономической устойчивости в зависимости от этапа жизненного цикла проекта ГЧП,

- оценка уровня интегрированной экономической устойчивости в зависимости от уровня соотношения источников финансирования на реализацию проектов ГЧП.

Рассмотрим данные альтернативные варианты более подробно. Первый из возможных вариантов ориентирован на использование преимуществ отдельных форм реализации ГЧП применительно к существующим экономическим условиям. Каждая из форм реализации ГЧП может быть задействована для получения социально-экономического результата применительно к организационно- управленческой специфике отдельных секторов национальной экономики. Например, договоры аренды с инвестиционными обязательствами весьма распространены в сфере

сохранения объектов и инфраструктуры историко-культурного наследия, а концессионные соглашения – при формировании объектов инфраструктуры транспортного обеспечения, управления многоквартирными домами, городской системы благоустройства и т.д. Оценивая исследуемый рынок, по состоянию на 30 декабря 2021 г., можно говорить о значительной дифференциации в реализации различных форм ГЧП в нашей стране (таблица 5.2).

Таблица 5.2

Проекты ГЧП с точки зрения форм реализации и уровня их развития по состоянию на 30.12. 2021. [290]

Формы реализации ГЧП	Объем частных инвестиций, млрд. руб.	Количество проектов, ед.
Концессионные соглашения	1927	2855
Соглашения о ГЧП\МЧП	565,6	99
Контракт жизненного цикла	340,1	46
Договоры аренды с инвестиционными обязательствами	226,1	266
Офсетная закупка	13,7	5
Энергосервисные контракты	9,7	208
Проекты в иных договорных формах	427,6	169

Как видно из данных таблицы, по количеству осуществленных проектов безусловно лидирует такая позиция как концессионные соглашения. Данное обстоятельство обусловлено высоким уровнем практической и организационно-методической разработки нормативно-правового обеспечения реализации концессионных соглашений, поддержкой со стороны органов территориального управления в субъектах РФ, а также востребованностью со стороны предпринимательских структур с точки зрения получения необходимого уровня рентабельности и доходности проектной деятельности, что нашло свое подтверждение в максимизации объема частных инвестиционных вложений.

Формы реализации ГЧП в контексте влияния на уровень интегрированной экономической устойчивости (авторские разработки на основании данных [290], [292], [334], [335], [336], [337], [338], [339])

Наименование формы реализации ГЧП и ее сущностные характеристики формы	Влияние на уровень интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур	Пример использования в отечественной практике
<p><i>Концессионные соглашения</i></p> <p>По концессионному соглашению одна сторона (концессионер) обязуется за свой счет создать и (или) реконструировать определенное этим соглашением имущество (недвижимое имущество или недвижимое имущество и движимое имущество, технологически связанные между собой и предназначенные для осуществления деятельности, предусмотренной концессионным соглашением, право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения.</p>	<p>Наиболее распространенная форма реализации ГЧП в условиях стабильно функционирующей экономической системы, учитывающая как интересы государства, так и предпринимательских структур. В условиях кризисных явлений наиболее оптимально выглядит формирование целевых программ поддержки и стимулирования отдельных проектов ГЧП, которые позволили бы в краткосрочный период способствовать сохранению уровня экономической устойчивости. Масштаб поддержки должен определяться в зависимости от учета ряда факторов, прежде всего, значимости самого проекта для государства или региона.</p>	<p>В качестве яркого примера данной формы ГЧП можно привести постепенную модернизацию аэропорта «Шереметьево». Срок соглашения – 49 лет. Инвестор вложит в развитие аэропорта 61 млрд руб. Компенсация затрат предусмотрена через прямой сбор платы с потребителей (авиакомпаний). Концессионная плата – 1 тыс. руб. в год.</p> <p>В рамках концессии будет запущен терминал С1, построен С2 и реконструирован F. Из аэродромных объектов будут построены две магистральные рулежные дорожки, перрон, реконструирована первая взлетно-посадочная полоса.</p>
<p><i>Соглашения о ГЧП\МЧП</i></p> <p>По соглашению частный партнер обязуется создать полностью или частично за счет собственных либо привлеченных средств являющиеся объектом соглашения недвижимое имущество или недвижимое имущество и</p>	<p>Соглашения о ГЧП\МЧП и их экономическая устойчивость может регулироваться схожими мерами поддержки и стимулирования предпринимательской деятельности (льготный режим налогообложения,</p>	<p>В настоящее время на всех административных уровнях заключено 25 соглашений о ГЧП, МЧП (1 — федеральное, 6 — региональных, 18 — муниципальных) с общим объемом инвестиций 59,6 млрд. рублей, из которых 45,5 млрд. рублей</p>

<p>движимое имущество, технологически связанные между собой и предназначенные для осуществления деятельности, предусмотренной соглашением, осуществлять эксплуатацию и (или) техническое обслуживание такого имущества, а публичный партнер обязуется предоставить частному партнеру права владения и пользования им для осуществления указанной в соглашении деятельности.</p>	<p>возможность предоставления льготных программ кредитования и финансового лизинга, поддержка кадрового обеспечения и команды проекта и т.д.).</p>	<p>являются внебюджетными инвестициями. Наиболее крупным среди них является заключенное в 2019 году на федеральном уровне соглашение о ГЧП в отношении объектов, предназначенных для обеспечения маркировки отдельных видов товаров и мониторинга их оборота.</p>
<p><i>Контракт жизненного цикла</i> Предполагает поставку товара или выполнение работы (в том числе при необходимости проектирование объекта капитального строительства, конструирование товара, который должен быть создан в результате выполнения работы), последующее обслуживание, при необходимости эксплуатацию в течение срока службы, ремонт и (или) утилизацию поставленного товара.</p>	<p>Одна из наиболее высоко рискованных форм реализации проектов ГЧП в связи с высокой вероятностью невыполнения собственных обязательств инвесторов перед государственными структурами в связи с изменением экономической ситуации и ухудшением кризисных явлений. В данном случае необходимый уровень экономической устойчивости подобного рода проектов должен быть обеспечен за счет сокращения времени на проведение ремонтных работ с учетом возможности использования инновационных материалов и технологий и интенсификации инвестиционных вложений в краткосрочный период времени.</p>	<p>В 2020 году в Москве было заключено 74 контракта, из них 72 на поставку медицинского оборудования для лечебно-профилактических учреждений города, их общая сумма превысила 57 миллиарда рублей. Еще два контракта были заключены на поставку электробусов, их общий объем превышает 17 миллиардов рублей.</p>
<p><i>Договоры аренды с инвестиционными обязательствами</i> Арендодатель обязуется предоставить арендатору недвижимое имущество за плату во временное</p>	<p>Наблюдается схожая ситуация с предыдущим вариантом ГЧП (контракт жизненного цикла ГЧП) Помимо уже предложенных рекомендаций, в</p>	<p>В Санкт-Петербурге активно развивается программа «Рубль за метр», которая направлена на привлечение инвесторов для восстановления и вовлечения в оборот</p>

<p>владение и пользование или во временное пользование. В рамках договора аренды также может быть предусмотрены обязательства Арендатора проводить текущий и (или) капитальный ремонт, право за свой счет с согласия арендодателя произвести улучшения арендованного имущества.</p>	<p>условиях аренды с инвестиционными обязательствами необходимо гибкое индикативное стратегическое планирование последующего использования нежилого фонда с экономической и социальной точки зрения.</p>	<p>неиспользуемых объектов культурного наследия, находящихся в неудовлетворительном состоянии. В 2019-2022 годах были найдены арендаторы на следующие культурно-исторические объекты: «Дача Н.М. Кочкина»; «Александровские ворота Охтинских пороховых заводов»; «Загородный дом Л.А. Змигородского»; «Конюшенное ведомство» и др.</p>
<p><i>Офсетная закупка</i> Реализация государственных контрактов, предусматривающих встречные инвестиционные обязательства поставщика-инвестора по созданию или модернизации и (или) освоению производства товара на территории субъекта РФ для обеспечения государственных нужд субъекта РФ</p>	<p>В представленной форме реализации ГЧП проблематика обеспечения экономической устойчивости напрямую зависит от отраслевой направленности предполагаемого производства. Чем выше уровень спроса на выпускаемую продукцию даже в условиях кризисных явлений, тем выше потенциальный уровень экономической устойчивости. В связи с этим одним из возможных вариантов в данном случае может стать использование инструментов стратегического прогнозирования в целях оценки уровня востребованности вложений в определенные производства в долгосрочной перспективе</p>	<p>Первый офсетный контракт Москва подписала в октябре 2017 года с компанией «Биокад». По его условиям, инвестор начал строительство современного производства 22 лекарственных средств (онкологических, иммунологических), поставку которых будет осуществлять в течение семи лет после окончания инвестиционной фазы. Цена этого контракта — 14 миллиардов рублей, объем инвестиций в создание предприятия — 3 миллиарда рублей.</p>
<p><i>Энергосервисные контракты</i> Особая форма договора, направленного на экономию эксплуатационных расходов за счет повышения энергоэффективности и внедрения</p>	<p>Один из наиболее перспективных вариантов реализации ГЧП с точки зрения обеспечения экономической устойчивости, так как в его основе —</p>	<p>В качестве успешных примеров реализации данной формы ГЧП можно обозначить: -модернизацию уличного освещения в г. Кирово-Чепецк,</p>

<p>технологий, обеспечивающих энергосбережение. Отличительной особенностью энерго сервисного контракта является то, что затраты инвестора возмещаются за счет достигнутой экономии средств, получаемой после внедрения энергосберегающих технологий.</p>	<p>получение экономии за счет применения современных инновационных технологий в обеспечении энергоэффективности, в том числе городского хозяйства. Чем выше уровень энергосбережения, тем ниже потенциальные совокупные затраты предпринимательской структуры, соотнесенные с себестоимостью выпускаемой продукции, и, соответственно, более высокий уровень вероятности обеспечения интегрированной экономической устойчивости в кризисных ситуациях. В данном случае необходимо обеспечить активное продвижение и тиражирование подобных проектов в российской экономике</p>	<p>-создание системы уличного освещения, находящаяся в собственности МО «Увинский район» (Республика Удмуртия), -Комплекс электроустановок наружного освещения в г. Остров (Псковская область) и т.п.</p>
--	--	---

Наименее востребованными в настоящее время являются такие формы ГЧП как офсетная закупка и энерго-сервисные контракты.

В продолжение представленного статистического обзора, автором представлена сводная таблица (таблица 5.3), отражающая роль форм реализации ГЧП в контексте влияния на уровень интегрированной экономической устойчивости. На основании представленной выше таблицы можно сделать следующие выводы:

-высокий риск реализации проектов ГЧП наблюдается в условиях долгосрочных капиталовложений, когда повышается вероятность наступления кризиса и наблюдается снижение общего уровня экономической устойчивости как предпринимательских структур, так и самого государства как субъекта рыночных отношений. В связи с этим представляется целесообразным сокращение сроков капитального строительства за счет повышения эффективности управленческой деятельности и координации действий между участниками проекта ГЧП, использования инновационных материалов и технологий, типового проектирования объектов социальной инфраструктуры, повышения уровня использования страхования и других инструментов обеспечения превентивной экономической защиты проектов ГЧП,

-необходимость разработки точечных, адресных программ поддержки и стимулирования программ ГЧП на региональном уровне исходя из возможностей как самого субъекта РФ, так и привлечения федеральных бюджетных ресурсов в целях сохранения высоких темпов исполнения требований проектной документации при одновременном выполнении требований к качеству и цене оказываемых услуг,

-целесообразность проведения диверсификации форм реализации проектов ГЧП с постепенным переходом от традиционных распространенных подходов (прежде всего, концессионные соглашения и непосредственно соглашения о ГЧП\МЧП) к новым организационно-управленческим инструментам (например, более активное внедрение договоров по офсетной

закупке и энерго -сервисных контрактов, которые должны способствовать росту интегрированной экономической устойчивости за счет снижения уровня затрат),

-повышение роли граждан страны в оценке и контроле за ходом реализации проектов ГЧП в условиях кризисных явлений с точки зрения участия в общественных экспертизах, программах инициативного бюджетирования и т.д.

Однако, далеко не только от формы реализации ГЧП зависит уровень интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур. Среди прочих факторов – конкретный этап жизненного цикла проекта ГЧП, который напрямую влияет на уровень устойчивости как самих участников проектной деятельности, так и возможности реализации запланированных инициатив, например, в социальной сфере на уровне отдельных регионов или муниципалитетов.

К ключевым стадиям реализации ГЧП в современных условиях, в соответствии с теорией управления проектами, можно отнести:

-предпроектную стадию (формирование технико-экономического обоснования и концепции проекта в соотнесении с потенциальным влиянием кризисных явлений как в процессе реализации самого проекта, так и в пост проектную стадию). По мнению автора, данную стадию следует признать ключевой с точки зрения обеспечения необходимого уровня экономической устойчивости самих предпринимательских структур, участвующих в проектах ГЧП,

-стадия разработки модели ГЧП и подготовки необходимой конкурсной документации (на данной стадии происходит определение параметров выбранной модели, в том числе соотношение источников финансирования и выбор конкретной формы реализации ГЧП, что формирует соответствующие риски для обеспечения экономической устойчивости и вероятность их наступления в будущем),

-стадия конкурсных процедур (на данной стадии осуществляется отбор частного инвестора для реализации проектов ГЧП), а также стадия заключения договора о ГЧП.

Последние две стадии, в большей степени, определяются первыми двумя и имеют относительно ограниченное влияние на экономическую устойчивость.

Несмотря на значительные вариации развития кризисных явлений на различных стадиях реализации проектов ГЧП и их влияние на эффективность проектной деятельности, важную роль в процессе обеспечения интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур будет играть выбор источников, порядка и последовательности организации финансирования на каждом из рассматриваемых этапов. Говоря о финансировании ГЧП, в качестве основных источников привлечения денежных средств необходимо упомянуть о государственном финансировании (субсидирование, дотационное финансирование и т.д.), а также о предоставлении средств со стороны представителей частного бизнеса. Во втором случае это могут быть как собственные средства частного инвестора, так и заемный капитал с привлечением ресурсов денежно-кредитных организаций, домашних хозяйств и других предпринимательских структур, в том числе иностранных (в рамках реализации программ совместного предпринимательства).

Важным аспектом в данном случае, в рамках оценки уровня интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур, является установленное соотношение между объемами выделяемых средств со стороны государства и бизнеса. Автор считает необходимым выделить три потенциальных варианта подобного рода распределения (таблицы 5.4-5.6):

-преобладание государственного финансирования над инвестициями предпринимательских структур (сценарий № 1),

-относительное равенство государственного финансирования и предпринимательских структур (сценарий № 2),

-преобладание инвестиций предпринимательских структур над государственным финансированием (сценарий № 3).

Таблица 5.4

Сценарий № 1 обеспечения интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур в зависимости от распределения источников финансирования (авторские разработки)

Вариант распределения финансирования в рамках реализации ГЧП	уровень государственных вложений – более 50% уровень вложения частного бизнеса- менее 50%
Наиболее оптимальный вариант распределения	уровень государственных вложений – 55% уровень вложения частного бизнес- 45%
Приоритетная форма реализации	-офсетная закупка -энерго-сервисные контракты
Ключевые направления инвестирования	-жилищно-коммунальная сфера, в том числе комплексное благоустройство территорий, управление многоквартирными домами, внедрение инновационных технологических систем «Умный город» и т.д. -оказание медицинских услуг и т.д.
Основные проблемы обеспечения интегрированной экономической устойчивости	-высокий уровень зависимости от развития кризисной ситуации и факторов внешней среды, -необходимость перераспределения бюджетных средств в связи с потенциальным расширением кризисных явлений и т.д.
Институциональная ответственность при реализации ГЧП	Органы территориального управления, инициировавшие проект ГЧП
Уровень риска, связанный с развитием проектов ГЧП	Относительно низкий (среднего уровня) в связи с перераспределением финансирования в пользу использования бюджетных источников. Определяется характером кризисного явления, отраслевой принадлежностью проекта, сроками реализации проекта и т.д.
Основные направления совершенствования проектной деятельности	-повышение уровня контроля и мониторинга использования финансовых ресурсов при реализации конкретного проекта ГЧП, -сокращение сроков осуществления проектной деятельности,

	-использование инструментов стратегического планирования и прогнозирования на всех стадиях проектной деятельности, в том числе определение перспективной стратегии для предпринимательской структуры, участвующей в реализации программ ГЧП и т.д.
--	--

Таблица 5.5

Сценарий № 2 обеспечения интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур в зависимости от распределения источников финансирования (авторские разработки)

Вариант распределения финансирования в рамках реализации ГЧП	уровень государственных вложений – около 50% уровень вложения частного бизнеса- около 50%
Наиболее оптимальный вариант распределения	уровень государственных вложений – 50% уровень вложения частного бизнес- 50%
Приоритетная форма реализации	-контракт жизненного цикла -договора аренды с инвестиционными обязательствами
Ключевые направления инвестирования	-сохранение объектов культурно-исторического наследия, -развитие туристско-рекреационных комплексов кластерного типа и креативных пространств, -строительство и благоустройство транспортных сетей, дорожного покрытия и т.д.
Основные проблемы обеспечения интегрированной экономической устойчивости	-высокий уровень зависимости от развития кризисной ситуации и уровня спроса на оказываемые \ потенциальные услуги, -необходимость сокращения бюджетных средств в связи с потенциальным расширением кризисных явлений и т.д.
Институциональная ответственность при реализации ГЧП	Органы территориального управления, инициировавшие проект ГЧП
Уровень риска, связанный с развитием проектов ГЧП	Относительно низкий (среднего уровня) в связи с обеспечением равенства в финансировании проектов ГЧП
Основные направления совершенствования проектной деятельности	-разработка комплексных программ поддержки реализации проектов ГЧП на основе использования экономического инструментария регулирования,

	<p>-сокращение сроков осуществления проектной деятельности, в том числе продолжительности капитального строительства и ремонтов,</p> <p>-использование антикризисной стратегии диверсификации для вновь вводимых в эксплуатацию инфраструктурных объектов и их использование в соответствии с рыночной ситуацией и потенциальным спросом.</p>
--	---

Таблица 5.6

Сценарий № 3 обеспечения интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур в зависимости от распределения источников финансирования (авторские разработки)

Вариант распределения финансирования в рамках реализации ГЧП	уровень государственных вложений – менее 50% уровень вложения частного бизнеса- более 50%
Наиболее оптимальный вариант распределения	уровень государственных вложений – 40% уровень вложения частного бизнес- 60%
Приоритетная форма реализации	-концессионные соглашения -соглашения о ГЧП\МЧП
Ключевые направления инвестирования	-социальная сфера, -объекты инфраструктуры городских и сельских поселений, -государственные цифровые услуги и их технологическая инфраструктура.
Основные проблемы обеспечения интегрированной экономической устойчивости	-очень высокий уровень зависимости от развития кризисной ситуации и факторов внешней среды, -необходимость поиска дополнительных источников финансирования в связи с потенциальным расширением кризисных явлений и т.д.
Институциональная ответственность при реализации ГЧП	Предпринимательские структуры или интеграционные предпринимательские объединения, инициировавшие проект ГЧП
Уровень риска, связанный с развитием проектов ГЧП	Относительно высокий в связи с перераспределением финансирования в пользу использования источников частного капитала (собственных или заемных). Определяется характером кризисного явления, отраслевой принадлежностью проекта, сроками реализации проекта, региональными особенностями и т.д.

<p>Основные направления совершенствования проектной деятельности</p>	<p>-разработка многофункциональной системы поддержки и стимулирования развития проектов ГЧП исходя из особенностей конкретных условий проектирования, -сокращение сроков осуществления проектной деятельности, -разработка конкретных антикризисных стратегий для проектов ГЧП с учетом необходимости достижения социально-экономической эффективности и т.д.</p>
--	---

Каждый из представленных вероятностных сценариев финансирования проектной деятельности на основе ГЧП предполагает выработку комплекса рекомендательных мер и организационных решений относительно не только стратегического, но и тактического\операционного системного управления экономической устойчивостью предпринимательских структур в условиях развития кризисных явлений. Приоритетность выбора того или иного сценария также зависит от многих факторов, которые необходимо принимать во внимание при выработке соответствующего комплекса рекомендательных мер и организационных решений.

Обеспечение интегрированной экономической устойчивости проектов ГЧП с участием различных предпринимательских структур предполагает обязательное внимание к современным тенденциям развития данного рынка, среди которых необходимо отметить:

-расширение практики более сложных, многосторонних форматов организации ГЧП с точки зрения комплексности развития территорий и стратегического планирования региональной экономики, в том числе реализация проектов ГЧП в условиях кластерных образований и сетевых структур, что предполагает более сложную оценку интегрированной экономической устойчивости с использованием вероятностных моделей оценки риска ее снижения, в том числе упомянутых ранее в диссертационном исследовании в параграфе 2.3,

-целесообразность разработки адресных (индивидуализированных) программ поддержки и стимулирования проектов ГЧП, что позволило бы учесть интересы как предпринимательских структур с точки зрения обеспечения эффективности их вложений в соотношении с необходимостью достижения определенного уровня экономической устойчивости, так и региональных (муниципальных) органов управления,

-необходимость расширения практики внедрения инновационных технологий, материалов и информационно-коммуникационных систем, в том числе цифровых платформ и сервисов, как для управления проектной деятельностью в условиях кризисных ситуаций, так и для осуществления непосредственных строительных, ремонтных и других видов работ при реализации проектов ГЧП. Ключевая задача внедрения технологических, продуктовых и управленческих инноваций – снижение затрат на организацию проектной деятельности на каждом из этапов жизненного цикла проекта ГЧП, что позволит добиться повышения уровня интеграционной экономической устойчивости как предпринимательских структур -участников проекта, так и самого проекта ГЧП,

- развитие систем виртуализации внутренних и внешних бизнес-процессов, в том числе использование инструментов виртуального бизнеса для продвижения проектов ГЧП в пост проектной стадии, применение цифрового маркетинга на различных стадиях жизненного цикла проекта ГЧП, создание виртуальных цифровых пространств и т.д.

Подводя итог вышесказанному, можно говорить о том, что перечисленные выше направления позволят повысить эффективность реализации проектов ГЧП, а также будут способствовать росту уровня интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур в стратегической перспективе.

Однако, непосредственная реализация возможных вариантов развития проектов ГЧП должна планироваться и осуществляться в условиях стабильной рыночной конъюнктуры при устойчивом состоянии рынка. В процессе

развития кризисных явлений ключевое условие для эффективности проектов ГЧП – их ускоренная адаптация к изменениям внешней среды с учетом необходимости поддержания предельного уровня интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур.

Заключение

Поиск и последующий выбор оптимальных решений по изменению кризисной ситуации экономического характера невозможно осуществлять без определения четких взаимосвязей данного вида кризиса с другими рисковыми ситуациями на различных уровнях социально-экономической системы и человеческого общества в целом. Особенно очевидной данная гипотеза становится в последнее время, когда можно наблюдать высокий уровень зависимости состояния экономической конъюнктуры от степени распространения и уровня воздействия на национальные системы здравоохранения новой мировой угрозы - коронавирусной инфекции.

С другой стороны, экономический кризис представляет собой сложно структурированную и многофакторную систему, которая предполагает не только наличие разнообразных и не всегда очевидных для исследователя взаимосвязей с внешней средой, но и многокомпонентную внутреннюю структуру, что находит свое подтверждение в исторической хронологии развития кризисных ситуаций в мировой практике.

Все вышесказанное указывает на необходимость пересмотра и определенной коррекции базовых принципов стратегического управления предпринимательскими структурами применительно к специфическим условиям современных кризисов, а также с целью установления взаимосвязи с постулатами и закономерностями циклического развития в условиях нового технологического уклада, предусматривающего устойчивый переход к цифровизации социально-экономических систем на основе использования искусственного интеллекта. В качестве таких принципов в диссертационном исследовании рассмотрены: принцип системности учета влияния кризисных явлений на функционирование и развитие предпринимательских структур, принцип необходимости активного развития человеческого и интеллектуального капитала предпринимательской структуры, принцип системного повышения общего уровня инновационной активности

предпринимательских структур, принцип ориентации на формирование и развитие партнерских отношений на различных уровнях управления и ряд других.

Несмотря на важность и значимость выделенных принципов стратегического управления предпринимательскими структурами в современных кризисных условиях, каждая конкретная организация или предприятие должны формировать и развивать свою собственную адаптивную систему управления, которая позволит им обеспечить высокий уровень экономической устойчивости не только в рамках стабильного рыночного взаимодействия, но и в условиях нестабильности и появления новых угроз и форм проявлений кризисной ситуации.

С методологической точки зрения, весьма важным представляется охарактеризовать экономическую устойчивость как с точки зрения взаимодействия и взаимовлияния с другими видами устойчивости, так или иначе связанными с ведением предпринимательской деятельности, так и в контексте ее собственных подвидов и внутренних структурных элементов на основе сгруппированной системы классификационных критериев.

В диссертационном исследовании обобщены и представлены основные виды устойчивости, которые характерны для совершенно различных академических школ и направлений как теоретической, так и прикладной науки, а также сформирована собственная классификация видов экономической устойчивости в зависимости от ряда выбранных критериев. Автор также считает необходимым дополнить существующие определения исследуемого понятия и ввести в научный оборот термин «интегрированная экономическая устойчивость».

Под интегрированной экономической устойчивостью предпринимательских структур следует понимать комплексную и многофакторную систему количественных и качественных показателей, отражающих состояние развития предпринимательской структуры относительно рыночной конъюнктуры и внешней среды инновационной

экономики как в условиях стабильного развития экономической системы, так и применительно к особенностям кризисных явлений (экономического и неэкономического характера) и оценивающих уровень соответствия параметров внутренней среды стратегическим приоритетам сбалансированного развития и принципам эффективности и результативности всего комплекса производственно-хозяйственной деятельности, в том числе не только в условиях различного уровня конкуренции, но и в интеграционной и партнерской взаимосвязи с другими участниками рыночных отношений на основе использования потенциала цифровых технологий и инноваций, проектируемых на базе искусственного интеллекта.

На основании данного определения автором предложена сравнительная характеристика двух основных методических подходов к оценке экономической устойчивости предпринимательских структур, в том числе:

-классического, основанного на совокупности структурных элементов (видов) экономической устойчивости и расширенного за счет включения дополнительных управленческих блоков, результирующее действие которых необходимо учитывать при обосновании итогового уровня исследуемого интегративного показателя,

-альтернативного, предполагающего определение, по аналогии с методикой оценки первого подхода, совокупного эффекта от реализации профессиональных компетенций экономического поведения субъекта предпринимательской деятельности в контексте формирования оценочной системы индикаторов экономической интегрированной устойчивости и учета влияния кризисных условий, а также особенностей инновационной экономики.

В рамках второго методического подхода автор считает целесообразным выделять такие профессиональные компетенции экономического поведения субъекта предпринимательской деятельности как:

-адаптивность к изменениям параметров и функционально-управленческих особенностей внутренней и внешней среды в условиях развития кризисных явлений в инновационной экономике,

-скорость принятия взвешенных и эффективных управленческих решений в условиях распространения кризисной ситуации на основе использования инновационных технологий и инструментов цифровизации, а также профилактического развития уровня интеллектуального капитала предпринимательской структуры в докризисный период,

-способность к обработке значительного объема информационных массивов с целью обеспечения эффективности реализации предыдущей профессиональной компетенции за счет рационального подхода к управленческому процессу внутри предпринимательской структуры и внедрения современных информационных технологий и цифровых инноваций по осуществлению аналитики данных с целью последующего использования при принятии альтернативных управленческих решений,

- уровень обеспечения информированности как производная предыдущих двух компетенций профессионального плана, которая позволяет достигнуть необходимого уровня интегрированной экономической устойчивости как в условиях макроэкономической стабильностью, так и в контексте роста кризисных ситуаций в инновационной экономике,

-стабильное осуществление управленческих действий и организационно-экономических мероприятий, направленных на рост инновационной активности предпринимательских структур в любых экономических условиях вне зависимости от государственной политики по стимулированию в данной сфере или других факторов внешней среды.

Важным методологическим вопросом с точки зрения реализации профессиональных компетенций экономического поведения предпринимательских структур следует признать не только их оценку и соответствие кризисной или стабильной рыночной ситуации, но выбор методов управления, с помощью которых можно было бы достигнуть

необходимого (предельного) уровня обеспечения устойчивости. С точки зрения теории современного менеджмента, возможные методы управления должны тесно коррелироваться с ключевыми функциями управленческой деятельности и не вступать в противоречие с проводимой корпоративной политикой.

В диссертационном исследовании предложен алгоритм формирования и развития профессиональных компетенций экономического поведения субъекта предпринимательской деятельности в процессе обеспечения интегрированной экономической устойчивости. Эффективная реализация заявленного алгоритма возможна только исключительно на основе использования рационального подхода к управлению ключевыми ресурсами предпринимательской структуры, среди которых необходимо отметить: финансовое обеспечение, инфраструктурное обеспечение, кадровое обеспечение предпринимательской деятельности.

Отдельное внимание в данном контексте заслуживают современные управленческие подходы к формированию и развитию портфеля нематериальных активов предпринимательской структуры и его роли в процессе обеспечения интегрированной экономической устойчивости предпринимательских структур в современных кризисных условиях.

В контексте определения перспективных вариантов взаимодействия с внешней средой, наиболее оптимальным можно считать проведение исследования влияния трех ключевых системных факторов, которые и определяют общий уровень интегрированной экономической устойчивости с точки зрения внешнего окружения. К числу таких укрупненных групп факторов следует отнести:

-государственную политику в области регулирования, стимулирования и контроля деятельности предпринимательских структур и ее трансформацию в условиях наступления кризисных явлений различного типа и масштаба последствий,

-социально-экономическое состояние региона или территории, на которой осуществляется предпринимательская деятельность, которое может значительно изменяться в условиях наступления кризисной ситуации,

-отраслевую принадлежность того или иного предприятия или организации, которая также влияет на определённые тенденции в порядке обеспечения экономической устойчивости предпринимательских структур в условиях современных кризисных явлений.

Ключевым из трех выше обозначенных факторов следует признать государственную политику в отношении предпринимательских структур, потому что фактически, начиная от нормативно-правового обеспечения и институциональной поддержки предпринимательской деятельности в экономической системе и заканчивая уже конкретными методами и мерами стимулирования и контроля предпринимательских структур на федеральном уровне в условиях как стабильно функционирующего рынка, так и кризисных состояний, именно государство определяет основные контуры устойчивости предприятий и организаций, обеспечивающих, в конечном счете, его социально-экономическую устойчивость и технологический суверенитет в условиях современного мирового хозяйства. В диссертационном исследовании определены и охарактеризованы ключевые направления государственной политики по обеспечению экономической устойчивости предпринимательских структур, в том числе применительно к условиям современных кризисных явлений.

Наряду с влиянием направленности и конкретных организационно-экономических механизмов реализации федеральной государственной политики по отношению к предпринимательскому сектору, воздействующих в том числе и на уровень интегрированной экономической устойчивости конкретного предприятия или организации, необходимо отдельно отметить и еще одну ключевую детерминанту внешней среды субъектов предпринимательской деятельности – социально-экономическое положение региона или территории, на котором расположен тот или иной субъект

предпринимательства. В диссертационном исследовании предложена методика формирования комплексного показателя оценки влияния социально-экономического положения региона (территории) на уровень развития интегрированной экономической устойчивости, которая учитывает такие группы индикаторов как инвестиционная деятельность в регионе, уровень развития инфраструктурного обеспечения, имидж и брендинг региона, возможность формирования внутри региональных партнерских связей, государственная поддержка и стимулирование развития предпринимательского сектора, государственное регулирование и контроль развития предпринимательского сектора, уровень развития системы подготовки профессиональных кадров и ряд других.

В контексте исследования параметров внутренней среды по отношению к уровню экономической устойчивости, в диссертационном исследовании представлены ключевые стратегии, ориентированные на повышение уровня интегрированной экономической устойчивости предпринимательской структуры в условиях кризисных ситуаций и явлений. Среди данных стратегий необходимо отметить: стратегию сохранения существующего уровня экономической устойчивости за счет обеспечения стабильности бизнес-процессов, стратегию ускоренного роста уровня экономической устойчивости за счет повышенного спроса на реализуемые товары и услуги, стратегию роста за счет использования «преимуществ» последствий кризисных явлений и ряд других.

В диссертационном исследовании доказано, что формирование интегрированной экономической устойчивости происходит посредством активного взаимодействия и взаимовлияния стратегий управления и профессиональными компетенциями экономического поведения предпринимательского субъекта. Повышение эффективности данного взаимодополняющего организационного процесса способствует росту уровня устойчивости и возможности обеспечения устойчивого и сбалансированного

функционирования предпринимательской структуры в условиях кризисных явлений совершенно различной природы и характера воздействия.

Третьим фактором, проанализированным в диссертационном исследовании, из числа детерминант внутренней среды, оказывающим влияние на процесс обеспечения роста интегрированной экономической устойчивости следует признать наличие и эффективное использование нематериальных активов субъекта предпринимательской деятельности. В современных условиях именно объекты интеллектуальной собственности, учитываемые в составе нематериальных активов, позволяют предприятию или организации сформировать определенный запас прочности для борьбы с кризисом как за счет возможной потенциальной продажи активов на рынке в случае снижения уровня показателей финансовой устойчивости, так и за счет их использования в производственном процессе уже в форме конкретных инноваций.

Пандемия коронавирусной инфекции как новое кризисное явление последних нескольких лет не оказала значительного влияние на изменения параметров рынка объектов интеллектуальной собственности в связи с их высоким технологическим уровнем и востребованностью в условиях цифровой экономики. Наоборот, в связи с более высокими темпами цифровизации в ряде отраслей и видах деятельности, нематериальные активы становятся весьма востребованы даже в условиях организации инновационно-ориентированного малого и среднего бизнеса.

Ключевыми методическими аспектами повышения значимости нематериальных активов для роста экономической устойчивости следует признать: проведение капитализации нематериальных активов в соответствии с нормами национального законодательства и в соответствии с принятыми корпоративными стратегиями, повышение эффективности управления нематериальными активами, сгруппированными по ряду классификационных признаков, проведение политики синхронизации антикризисных стратегий

предпринимательской структуры и стратегии управления нематериальными активами.

В диссертационном исследовании рассматривается партнерское взаимодействие различных предпринимательских структур как основа обеспечения интегративной экономической устойчивости в условиях современных кризисных явлений. Оно может принимать совершенно различные организационно-правовые формы и предполагать выбор большого количества альтернативных моделей ведения бизнес-деятельности, все большее значение в развитии которых будет играть фактор виртуализации и использования современных цифровых технологий.

Одной из наиболее перспективных форм взаимодействия следует признать формирование и развитие кластерных структур, которые могут быть созданы как в традиционных отраслевых сегментах, так и в относительно новых сегментах национальной экономики. Устойчивость туристского кластера — это устойчивость общей системы кластерного образования, которая отражает насколько участники кластера и сопутствующие подсистемы управления внутри кластерного образования способны продолжить свою совместную деятельность в условиях кризисных явлений. Даже наличие накопленного положительного опыта взаимодействия, который был получен в условиях определённой экономической стабильности, не гарантирует продолжение взаимосвязей в условиях кризиса.

Среди ключевых проблем обеспечения экономической устойчивости, с которыми могут столкнуться участники кластерных образований в условиях современного кризиса можно обозначить:

-санкционная политика ограничений в отношении одного из участников кластера отрицательно влияет на устойчивость и эффективность всей кластерной структуры и снижает уровень деловой активности и взаимодействия, что может привести к разрушению внутри кластерных связей,

-разрушение сложившейся сбытовой и логистической системы обеспечения функционирования кластерных структур в сфере закупочной деятельности и организации оптовых продаж,

- снижение доступа на международный рынок высоких технологий потребует значительного изменения внутренней политики кластера и переориентации на развитие собственного высокотехнологичного инновационного производства,

- ограничения в экспорте продукции или услуг кластерного образования, что может быть несколько сбалансировано посредством использования антикризисных стратегий диверсификации и ряд других негативных аспектов, связанных с новым экономическим кризисом, в который вступила российская экономика.

В диссертационном исследовании предложены методические рекомендации по обеспечению интегрированной экономической устойчивости кластерных структур в современных кризисных условиях, их практическая реализация должна учитывать и взаимодействие субъектов предпринимательской деятельности и государства, в том числе в рамках реализации проектов государственно-частного партнерства.

Библиографический список

1. Конституция РФ (утверждена Указом Президента от 3 июля 2020 года «Об официальном опубликовании Конституции Российской Федерации с внесенными в нее поправками») – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/acts/constitution> (дата обращения 19.05.2022)
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) (с изменениями на 31 июля 2020 года) – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/t/9027690> (дата обращения 13.05.2022)
3. Налоговый Кодекс Российской Федерации. М.: Юристъ, 2021, 411 с.
4. Федеральный закон "О науке и государственной научно-технической политике" (N 127-ФЗ от 23.08.1996) в ред. от 23.05.2016 г. -- [Электронный ресурс]. – Режим доступа www.consultant.ru/cons_doc_LAW_11507 (дата обращения 18.05.2022)
5. Федеральный закон "О промышленной политике в Российской Федерации" (N 488-ФЗ от 31.12.2014 г.) в последней редакции-- [Электронный ресурс]. – Режим доступа www.consultant.ru/cons_doc_LAW_173119 (дата обращения 14.05.2022)
6. Федеральный закон "Об инновационном центре "Сколково" (N 244-ФЗ от 28.09.2010 г.) в ред. от 27.12.2018 г. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа www.consultant.ru/cons_doc_LAW_105168. (дата обращения 14.05.2022).
7. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в РФ» (ФЗ №39-ФЗ от 25.02.1999 г.) в последней редакции - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/gost-r-54599-2011> (дата обращения 23.05.2022).
8. Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные нормативные акты Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями от 26.07.2019) от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ -

[Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/39948>(дата обращения 22.05.2022).

9. Федеральный Закон «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» №259-ФЗ от 31.07.2020 - [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/574608904>(дата обращения 25.05.2022).

10. Федеральный Закон «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» №259-ФЗ от 2.08.2019. - [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_330652/(дата обращения 24.05.2022).

11. Федеральный закон "О концессионных соглашениях" от 21.07.2005 № 115-ФЗ (последняя редакция) - [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54572/(дата обращения 24.05.2022).

12. Федеральный закон от 09.03.2022 N 48-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О добровольном декларировании физическими лицами активов и счетов (вкладов) в банках и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации"- [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_411108/(дата обращения 27.05.2022).

13. Указ Президента РФ от 01.12.2016 N 642 "О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации"- [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://www.consultant.ru\cons_doc_LAW_207967(дата обращения 11.05.2022).

14. Указ Президента РФ от 16.01.2017 N 13 "Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года"- [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru\cons_doc_LAW_210967(дата обращения 19.05.2022).

15. Указ Президента Российской Федерации от 5 марта 2022 года №95 "О временном порядке исполнения обязательств перед некоторыми иностранными кредиторами") - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_410994/(дата обращения 13.05.2022).

16. Указ Президента РФ от 28.02.2022 N 79 "О применении специальных экономических мер в связи с недружественными действиями Соединенных Штатов Америки и примкнувших к ним иностранных государств и международных организаций"- [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_410417/(дата обращения 29.05.2022).

17. Указ Президента РФ от 01.03.2022 N 81 (с изм. от 27.05.2022) "О дополнительных временных мерах экономического характера по обеспечению финансовой стабильности Российской Федерации"- [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_410578/ (дата обращения 30.05.2022).

18. Распоряжение Президента Российской Федерации от 17.12.2009 г. № 861-рп «О Климатической доктрине Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/docs/all/70631/> (дата обращения: 07.05.2022).

19. Указ Президента Российской Федерации от 2 марта 2022 года № 83 "О мерах по обеспечению ускоренного развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации"[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/47593> (дата обращения: 18.05.2022).

20. Постановление Правительства РФ от 6 марта 2021 года № 299 «О внесении изменения в пункт 2 методики определения размера компенсации, выплачиваемой патентообладателю при принятии решения об использовании изобретения, полезной модели или промышленного образца без его согласия, и порядка ее выплаты» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/docs/all/139540/> (дата обращения: 19.05.2022).

21. Распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 N 1632-р «Об утверждении программы "Цифровая экономика Российской Федерации" // "Собрание законодательства РФ", 07.08.2017, N 32, ст. 5138.

22. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 23.06.2014 N 495 (ред. от 13.04.2022) "О государственной программе Санкт-Петербурга "Развитие промышленности, инновационной деятельности и агропромышленного комплекса в Санкт-Петербурге"- [Электронный ресурс].– Режим доступа <http://docs.cntd.ru/document/822403604>(дата обращения 13.05.2022).

23. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 23.06.2014 N 496 (ред. от 21.03.2022) «О государственной программе Санкт-Петербурга "Экономика знаний в Санкт-Петербурге"» -[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/822403603/>(дата обращения 13.05.2022).

24. ГОСТ Р ИСО 9004-2010. Национальный стандарт Российской Федерации. Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества" (утв. и введен в действие Приказом Росстандарта от 23.11.2010 № 501-ст) -[Электронный ресурс]. – Режим доступа:https://smk.ssuwt.ru/_media/megdunar_ros_stand/gost_r_iso_9004_2010.pdf (дата обращения 22.05.2022).

25. Абаев, И.Л. Современные модели менеджмента организации / Вестник экономики и инноваций. – 2019. - №4. – С. 71-78.

26. Абаев, И.Л. Современные модели менеджмента компании / Вестник экономики и инноваций. – 2019. - №4. – С. 71-78.

27. Абалкин Л. Выбор стратегий и роль российских предпринимателей/ Проблемы теории и практики управления. 2014. № 5. С. 24.

28. Абрамова К.А., Восканов А.С. Инструментарий антикризисного менеджмента и необходимость его адаптации для компаний высокотехнологичного сектора экономики // Стратегии бизнеса. – 2020. – № 11. – С. 301-305.

29. Агарков, С. А., Кузнецова, Е.С., Грязнова, М.О. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика / М.: Академия естествознания, 2011. – 340 с.
30. Аграмакова, О.В., Соболева, Е.Н. Сетевые формы реализации программ подготовки инженерных кадров, готовых к инновационной деятельности / Ученые Записки Международного банковского института. – 2017. - №2. – С. 123-142
31. Адизес, И. Стили менеджмента – эффективные и неэффективные / М.: Альпина Паблишер, 2021. – 288 с.
32. Адизес, И. Управление жизненным циклом корпораций / М.: Манн, Иванов и Фербер, 2021. – 512 с.
33. Акст, Р. Анатомия краудфандинга или феномен ICO / М.: Издательские решения, 2017. – 70 с.
34. Александров А.В. Организационно-экономический механизм повышения эффективности партнерских отношений кластерных структур как фактора роста их устойчивости в кризисных условиях/ Уральский научный вестник. 2022. Т. 2. № 1. С. 10-25.
35. Александров А.В. Подходы и методы оценки эффективности промышленных предприятий на мировом рынке/ Проблемы научной мысли. 2022. Т. 2. № 1. С. 3-17.
36. Александров А.В. Методические рекомендации по развитию системы нематериальных активов как основы обеспечения устойчивости и стратегического роста МСП в кризисных условиях\ Экономический вектор. 2021. № 4 (27). С. 122-126.
37. Александров А.В., Горохова П.А. «Характеристика этапов организационно-экономического обеспечения процесса стратегического управления сферой услуг в Российской Федерации» / П.А. Горохова, А.В. Александров // //В сборнике: Актуальные проблемы развития сферы услуг. сборник научных трудов. Санкт-Петербург, 2021 – С 5-8

38. Александров А.В., Горохова П.А. «Оценка основных направлений влияния современного кризиса на динамику социальной эффективности кадрового обеспечения организаций сферы услуг» //В сборнике: Актуальные проблемы труда и развития человеческого потенциала. Вузовско-академический сборник научных трудов. Санкт-Петербург, 2021

39. Александров А.В. Организационно-экономический механизм повышения эффективности партнёрских отношений кластерных структур как фактора роста их устойчивости в кризисных условиях/ Экономический вектор. 2022. № 1 (28). С. 13-21.

40. Александров А.В., Москвичева А.И. Особенности проектного финансирования в отечественной экономике/ Азимут научных исследований: экономика и управление. 2018. Т. 7. № 3 (24). С. 17-19.

41. Александров А.В., Королёва К.С. Методологические основы мотивационных механизмов на современных предприятиях/ Экономика и предпринимательство. 2017. № 4-1 (81). С. 755-758.

42. Александров А.В., Табурчак А.П. Состояние и основные направления стратегического менеджмента на российских предприятиях/ Экономика и предпринимательство. 2017. № 7 (84). С. 505-509.

43. Александров А.В., Гогуа Л.С. Управление структурой капитала отечественных компаний: проблемы и перспективы/ Научное обозрение: теория и практика. 2018. № 8. С. 108-114.

44. Александров А.В., Гогуа Л.С. Методы и модели оценки конъюнктуры на финансовом рынке/ Экономика и предпринимательство. 2017. № 1 (78). С. 849-852.

45. Александров А.В., Велигура А.В., Соколова Я.В. Методика комплексной оценки состояния информационной безопасности предприятия\ Экономический вектор. 2016. № 2 (5). С. 104-112.

46. Александров А.В. Развитие предпринимательских структур в условиях инновационной экономики: монография / СПб.: Скифия-Принт, 2021. — 156 с.

47. Аникин, Б.А., Рудая, И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента / М.: Инфра-М, 2017. – 332 с.
48. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия/ И. Ансофф, пер. с англ. А.Н. Петрова. – СПб: Питер, 1999. – 452 с.
49. Ансофф, И. Стратегический менеджмент: Классическое издание/ И. Ансофф, пер. с англ. А.Н. Петрова. – СПб: Питер, 2009. – 344 с.
50. Ардашева, Е.П. Частно-государственное соуправление развитием регионального нефтегазохимического комплекса в системе отраслевой политики: дис... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Казань, 2008. – 383 с.
51. Аронов А. М., Блехцин И.Я., Петров А. Н. Теория стратегического менеджмента: процессный подход / СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017. – 207 с.
52. Ахтямов, М.К. Интеллектуальная поддержка инновационной деятельности предпринимательских структур / Маркетинг взаимодействия в инновационной экономике: материалы межд. научн.-практ. конф. – Спб.: Из-во СПГУЭиФ, 2009. – С. 47 – 60
53. Аши, Д. Магия через социальные сети / М.: Издательские решения, 2018. – 324 с.
54. Ашурский, Д.Б. Управление проектами / Ростов-на-дону: Феникс, 2021. – 322с.
55. Бабкин А.В., Дмитриева В.В. Цифровая платформа как сложная социально-экономическая система// В сборнике: Индустрия 5.0, цифровая экономика и интеллектуальные экосистемы (ЭКОПРОМ-2021). Сборник трудов IV Всероссийской (Национальной) научно-практической конференции и XIX сетевой конференции с международным участием. Санкт-Петербург, 2021. С. 133-135.
56. Бабкин А.В., Чэнь Л. Особенности стратегического управления предприятием в условиях формирования концепции индустрия 5.0// В сборнике: Экономика и управление в XXI веке: новые вызовы и возможности. Материалы II Всероссийской научно-практической конференции. Редколлегия: С.М. Вдовин (председатель) [и др.]. Саранск, 2021. С. 11-16.

57. Бабкин И.А. Обоснование формы реализации промышленного проекта, реализуемого на основе государственно-частного партнерства// Инновации. 2018. № 10 (240). С. 93-99.
58. Байрамукова, А.С. Информационное предпринимательство и его влияние на экономику / Молодой ученый. – 2011. - №4. – С. 137 – 139.
59. Балабанова Н.В. Финансовая устойчивость предприятия как экономическая категория / Вестник Ивановского государственного университета. Серия: Экономика. 2019. № 3 (41). С. 55-60.
60. Балабанов, И.Т. Инновационный менеджмент / Спб.: Питер, 2013. – 478 с.
61. Балабанов, И.Т. Риск-менеджмент/ М.: Финансы и статистика, 2016. – 188с.
62. Баранова В.Е., Николаева Е.Ф. Экономическая устойчивость предприятия / Academy. 2018. № 10 (37). С. 18-24.
63. Барановский Н.И. Проблемы развития предпринимательских структур // Менеджмент и маркетинг в России. – 2021. - №4. – С.51 – 54.
64. Безрукова, Т.Л., Степанова, Ю.Н., Шанин, И.И., Чеснокова, А.В. Венчурное финансирование стартапов / Успехи современного естествознания. – 2015. - №1 – 2. – С. 254 – 256.
65. Белов С.Д., Зрелова Д.П., Кореньков В.В. Большие данные и цифровая экономика/ Системный анализ в науке и образовании. 2020. № 2. С. 187-197.
66. Бланк, С. Стартап: настольная книга пользователя / М.: Альбина Паблишер, 2017. – 616 с.
67. Бойко А.Э., Шушунова Т.Н. Оптимизация управления интеллектуальными ресурсами малых инновационных предприятий // Успехи в химии и химической технологии. – 2019. – № 12(222). – С. 12-14.
68. Большов, А.В., Хайруллина, А.Д. Риск-менеджмент / Казань: из-во КФЭИ, 2000. – 82с.

69. Большой экономический словарь / М.: Институт новой экономики, 2021. — 660с.
70. Будагов А.С., Трофимова Н.Н. Преимущества стратегического использования цифрового лидерства для достижения бизнес-целей предприятия// Вестник Санкт-Петербургского государственного университета технологии и дизайна. Серия 3: Экономические, гуманитарные и общественные науки. 2021. № 4. С. 5-8.
71. Будагов А.С., Викуленко А.Е., Колесников А.М. Формирование сбалансированного набора инновационных проектов предприятий корпорации// В сборнике: Развитие методологии современной экономической науки, менеджмента и образования в условиях информационно-цифровых трендов. Материалы III Междисциплинарной Всероссийской научной конференции. 2019. С. 45-59.
72. Будагов А.С., Губарева Е.Г., Колесников А.М. Теоретико-методические основы стратегического управления предприятием/ Вестник Санкт-Петербургского государственного университета технологии и дизайна. Серия 3: Экономические, гуманитарные и общественные науки. 2018. № 4. С. 3-9.
73. Буковский, Н.И. Стратегическое управление / М.: Армада, 2021. – 456с.
74. Булатецкая А.Ю. Методологические основы формирования корпоративной системы управления интеллектуальной собственностью в экономике знаний / Московский экономический журнал (QJE.SU). 2020. № 5. С. 375-389.
75. Булатов, А.Н. Методология стратегического управления промышленной кооперацией: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Булатов Айдар Нафисович – Казань, 2011. – 346 с.
76. Бухалков, М.И. Организация производства и управление предприятием: Учебник / М.: Инфра-М, 2013. - 506 с.

77. Бьюкенен, Дж. Конституция экономической политики / М., Таурус Альфа, 1997. – 556 с.
78. Васильев С.А., Ключников О.И., Сычев Д.А. Развитие финансовой теории и практики под воздействием больших данных/ Ученые записки Международного банковского института. 2018. № 2 (24). С. 101-123.
79. Ван Хорн, Дж. Основы управления финансами: пер. с англ. (под редакцией И.И. Елисеевой) / М., Финансы и статистика, 2021. – 800с.
80. Варзер К.С. Экономическая устойчивость промышленного предприятия: методика оценки / Энигма. 2019. № 16-1. С. 149-154.
81. Варзер К.С. Экономическая устойчивость фирмы: понятие и особенности / Энигма. 2019. № 16-1. С. 155-161.
82. Велицкая С.В., Ковельский В.В., Розенцвайг А.И. Важность интеллектуального капитала в развитии инновационной деятельности международных организаций // Вестник МФЮА. – 2019. – № 4. – С. 133-146.
83. Виссема, Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство / М.: Финпресс, 2000. – 272 с.
84. Волкова, А.Г. Жизненные циклы развития бизнес-портфеля: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Самара, 2011. — 25с.
85. Высоцкий Д.А. Совершенствование методов анализа риска инвестиционных проектов в реальном секторе экономики: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Иркутск, 2018. — 19с.
86. Габидуллин, М.З., Артамонычева, А.Р. Предпринимательство и ислам: российский исторический опыт / Российское предпринимательство. – 2012. - №2. – С. 51 – 57.
87. Герасимов Е.Л., Березовский В.В. Экономическая устойчивость и развитие предприятий // В сборнике: Методы и технологии учёта, анализа и управления. сборник научных статей участников конференции "Перспективы учета, анализа и налогообложения в странах-членах СНГ". Составители Н.Н. Горбачёв, Л.М. Корчагина. 2018. С. 24-28.

88. Герасимов К.Б. Формирование и развитие факторов влияния на инновационный потенциал организации/ Менеджмент и бизнес-администрирование. 2022. № 1. С. 110-119.
89. Герасимов К.Б., Чечина О.С. Взаимосвязь инновационного потенциала и управления знаниями в организации/Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2022. № 4. С. 28-32.
90. Горбашко, Е.А., Азими́на, Е.В., Плешакова, Е.Ю., Цветков, А.Н. Методика оценки качества управления организацией// Стандарты и качество. 2018. № 2. С. 50-54.
91. Городничая Е.В. Экономическая устойчивость промышленных предприятий и её составляющие / Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. 2021. № 4. С. 78-86.
92. Грубенкова, Д. О. Предпринимательство в теориях Кантильона, Маркса, Веблена и Шумпетера: сравнительный анализ / Международный студенческий научный вестник. – 2016. – № 2.
93. Гукова, А.В. Управление предприятием: финансовые и инвестиционные решения: Курс лекций для бакалавров: Учебное пособие / М.: Финансы и статистика, Инфра-М, 2012. - 184 с.
94. Гущина Ю.И. Экономическая устойчивость как основа обеспечения экономической безопасности предприятия // В сборнике: Экономика, управление и право: инновационное решение проблем. сборник статей XII Международной научно-практической конференции: в 2 ч. 2018. С. 216-218.
95. Гэлбрейт, Дж. К. Новое индустриальное общество / М.: Аст, 2020. – 602 с.
96. Давыдов, А.Ю. Экономические и технологические проблемы масштабирования бизнеса / Маркетинг в России и за рубежом. – 2018. - №3. – С. 11 – 14.
97. Дебелак, Д. Бизнес-модели. Принципы создания процветающей организации / М.: Гребенников, 2021. – 256с.

98. Дементьева Ю.М. Финансовая устойчивость предприятия как экономическая категория // Новая экономика и региональная наука. 2018. № 3 (12). С. 23-25.
99. Демьянова, О.В. Формирование многомерной модели эффективности современной экономики: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01 / Спб., 2014. – 380 с.
100. Дойль, П. Менеджмент: стратегия и тактика. / СПб.: Питер, 2007. – 116 с.
101. Дурницкий, Н.И. Стратегический анализ / М.: Институт экономики переходного периода, 2021. – 512с.
102. Ермолаева, О.Н. К вопросу о признаках предпринимательской деятельности / Предпринимательское право. 2014. -№3. С. 32 – 35.
103. Жданов В.Ю., Винничек Л.Б. Сущность и функции понятий "экономическая устойчивость", "экономическая безопасность" и "устойчивое развитие" / Московский экономический журнал. 2021. № 8.
104. Журавлева Н.А. Проблемы внедрения цифровых технологий на транспорте// Транспорт Российской Федерации. 2019. № 3 (82). С. 19-22.
105. Забавская А. Экономическая устойчивость бизнес-систем / Danish Scientific Journal. 2021. № 45-2. С. 3-6.
106. Забавская А.В. Экономическая устойчивость организации // В сборнике: Стратегические направления социально-экономического и финансового обеспечения развития национальной экономики. Материалы II Международной научно-практической конференции. Под редакцией В.В. Пузикова. 2018. С. 102-104.
107. Зотова Е.В., Дворецкая Т.В., Скворцова М.А. Экономическая устойчивость как функциональная составляющая сбалансированной карты стратегических показателей организации / Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2021. № 4. С. 71-79.

108. Иванова, Ю.Н. Технологии масштабирования и реплицирования бизнес-систем в современной практике российских трансрегиональных корпораций / Вестник РЭУ им Г.В. Плеханова. 2012. №4. С. 104 – 110.
109. Иванов М.Ф., Балабенко Е.В., Коросташовец А.В. Экономическая устойчивость как инструмент антикризисного управления, обеспечивающий социально-экономическое развитие строительного предприятия / Экономика строительства и городского хозяйства. 2019. Т. 15. № 1. С. 53-60.
110. Иголкина Т.Н., Романов Н.В., Чалый М.С., Шалимов С.Д. Экономическая устойчивость - основа экономической безопасности хозяйствующего субъекта // В сборнике: Фундаментальные и прикладные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации. сборник статей XLIII Международной научно-практической конференции. Пенза, 2021. С. 70-72.
111. Ильинский, И.Д. Управление развитием бизнеса / М.: Академия, 2016. – 458с.
112. Инновационный менеджмент / под ред. О.П. Молчановой. – М.: Вита-пресс, 2001. – 272 с.
113. Иншаков, М.О. Инновационные стартапы в России: проблемы создания и маркетингового продвижения/ Вестник Волгоградского государственного университета, 2017. № 1. С.83-85
114. Исаев, Г.Н. Предпринимательство в информационной сфере / М.: Дело, 2018. – 288 с.
115. Исаев, Р.А. Банк 3.0. Стратегии, бизнес-процессы, инновации / М.: Инфра – М, 2016. – 160 с.
116. Ичалов Г.Ш. Экономическая устойчивость предприятия и факторы её обеспечения / Вопросы устойчивого развития общества. 2020. № 2. С. 320-324.
117. Ищенко, И.А. Масштабирование через франчайзинг / М.: ЛитРес, 2019. – 186 с.

118. Кандаурова, Д. Диверсификация производства / М.: Армада, 2018. – 234 с.
119. Капелюшников Р. Экономическая теория прав собственности / М.: ИМЭМО РАН, 1990. – 564 с.
120. Каплан, Р., Нортон, Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / РМ.: Олимп-бизнес, 2021– 314 с.
121. Каплан, Р., Нортон, Д. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты/ М.: Олимп-бизнес, 2016. –486 с.
122. Капранова, Л.Д. Цифровая экономика в России: состояние и перспективы развития / Экономика. Налоги. Право. – 2018. – С. 59 – 67.
123. Каримова Т.Г., Морозова Л.Ш., Дулина Г.Р. Принятие управленческих решений малыми предприятиями по критерию стоимости бизнеса // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. – 2020. – № 3. – С. 163-170.
124. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / М.: Гелиос, 2012. – 352 с.
125. Клейнер, Г.Б. Стратегия предприятия / М.: Дело, 2016.–568 с.
126. Кондратьев, Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные произведения / М.: Академический проект, 2015. – 642 с.
127. Корниенко Н.Ю., Минина Е.Е. Стимулирование создания нематериальных активов в условиях цифровой экономики: налоговый аспект // Налоги и финансы. – 2019. –№ 4(44). – С. 7-14.
128. Коршунова, Е.Д. Экономика, организация и управление промышленным предприятием/ М.: Курс, 2018. - 272 с.
129. Костюнина Е.Е., Заступов А.В. Финансово-экономическая устойчивость предприятия и методы ее оценки / Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: Межвузовский сборник научных трудов. 2021. № 1. С. 26-31.

130. Котельников, В.А. Новые бизнес-модели для эпохи быстрых перемен / М.: Эксмо, 2011. – 96с.
131. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007. — 224 с. — (Библиотека Фонда «Либеральная миссия»)
132. Краткосрочные показатели социально-экономического развития Российской Федерации // Бюллетень Федеральной службы государственной статистики. – 2022. - №1. – 186 с.
133. Кудрявцев, Е.М. Организация, планирование и управление предприятием / М.: АСВ, 2011. - 416 с.
134. Кузанкин, Д.А. Стратегическое развитие предприятия: методика управления / М., 2017. – 24с.
135. Кузнецов А.В. Экономическая устойчивость России в условиях технологических трансформаций / Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета. 2019. Т. 9. № 6 (42). С. 45-52.
136. Кузнецов, К.В. Коррупция в менеджменте / Казань, 2005. – 128 с.
137. Кузьменко, Е.О. Практика формирования и развития стартап компаний в условиях современной глобализации // Вестник Северо-Кавказского федерального университета, 2017. № 1. С. 123–129.
138. Кузьмина, Е.Ю., Соклакова, И.В. Деловая репутация компаний / Управление. – 2016. - №4. – С. 74 – 81.
139. Кулапов, М. Н., Одегов, Ю. Г., Никулин, Л. Ф. О некоторых взглядах на менеджмент 3.0 / Управленец. - 2011 - № 5-6. - С. 21-22.
140. Кураков, Н.Н. Проблемы повышения производительности общественного труда / Вестник экономики и инноваций. 2014. №4. С. 51 – 53.
141. Лалу, Ф. Открывая организации будущего/ М.: Инфра-М, 2021. – 425 с.
142. Ларионов, И.К. Предпринимательство: корпоративный и теневой ракурсы / М.: Дашков и К, 2018. – 275 с.
143. Лебедев Д.Г. Финансовая и экономическая устойчивость // В сборнике: Конкурентоспособность территорий. Материалы XXI

Всероссийского экономического форума молодых ученых и студентов. В 8-ми частях. Ответственные за выпуск Я.П. Силин, Е.Б. Дворядкина. 2018. С. 26-28.

144. Лейбенштейн, Х. Аллокативная эффективность в сравнении с «Х-эффективностью»/ Теория фирмы / СПб.: Экономическая школа, 1995.С. 477-506.

145. Ливингстон, Дж. Как все начиналось. Apple, PayPal, Yahoo и еще двадцать историй известных стартапов глазами их основателей / М.: Эксмо, 2014. – 496 с.

146. Литвиненко А.Н., Чумутина М.А. Проблемы выбора стратегии развития предприятия (организации) в долгосрочной перспективе// Ученые записки Санкт-Петербургского имени В.Б. Бобкова филиала Российской таможенной академии. 2018. № 2 (66). С. 63-67.

147. Логинова Н.А. Трансформация экономических отношений в условиях цифровой экономики/ Наука Красноярья. 2020. Т. 9. № 3-2. С. 70-79.

148. Логинова Н.А. Как развивается цифровая экономика в России? //В сборнике: Актуальные аспекты институциональной экономики: эволюция взглядов и геополитические вызовы. Материалы III международной научно-практической конференции. 2019. С. 252-256.

149. Локтионова, Ю.Н., Харченко Е.В. Эффективность развития предпринимательских структур / Социальные науки. 2017. №3. С. 41 – 44.

150. Лопатников, Л.И. Экономико-математический словарь / М.: Наука, 2012. – 542 с.

151. Лощь Н.А., Михайленко Е.В. Экономическая устойчивость как основа экономической безопасности предприятия /Белгородский экономический вестник. 2018. № 2 (90). С. 58-63.

152. Львов, Д.С. Введение в институциональную экономику / М.: Экономика, 2005. – 640 с.

153. Львов Д.С., Глазьев С.Е. Теоретические и прикладные аспекты управления научно-техническим прогрессом // Экономика и математические методы. 1987. Т. 23. № 5. С. 793.

154. Ляндау Ю.В. Теория процессного управления / М.: Инфра-М, 2015. - 118 с.
155. Лясковская Е.А. Экономическая устойчивость организации в цифровой экономике / Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2022. Т. 16. № 1. С. 87-99.
156. Максимцев И.А., Шубаева В.Г. Новые подходы к оценке качества образовательной деятельности в условиях повышения требований рынка труда // В сборнике: Архитектура университетского образования: современные университеты в условиях единого информационного пространства Сборник трудов III Национальной научно-методической конференции с международным участием. Под ред. И.А. Максимцева, В.Г. Шубаевой, Л.А. Миэринь. Санкт-Петербург, 2019. С. 10-16.
157. Максимцев И.А., Горбашко Е.А. Интеграция науки, образования и бизнеса в стратегическом развитии университета // В сборнике: Национальные концепции качества: интеграция образования, науки и бизнеса Сборник материалов VIII Международной научно-практической конференции. под редакцией Е.А. Горбашко. 2017. С. 13-18.
158. Мамашов К.А. Учёт информационных потоков и совершенствование синтетического учёта нематериальных активов компаний // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – № 10-2. – С. 39-43.
159. Маркс, К. Капитал / Спб.: Лениздат, 2021. – 512 с.
160. Маршалл, А. Основы экономической науки / [предисл. Дж. М. Кейнса; пер. с англ. В.И. Бомкина, В.Т. Рысина, Р.И. Столпера]. – М.: Эксмо, 2008. – 832 с.
161. Масленников, В.В., Ляндау, Ю.В., Калинина, И.А. Менеджмент / М.: Изд-во: «Кнорус», 2018. – 424 с.
162. Мельник, Т.Е., Ломакин, Д.Е., Лебедева, Е.В. Повышение эффективности использования основных фондов промышленных предприятий / Инновационная наука. 2017. С. 187 – 189.

163. Меньшикова М.А. Экономическая устойчивость предприятия / Москва-Берлин, 2019.
164. Молотков, С. С. Фрактальный подход к диверсификации и децентрализации бизнеса / Российское предпринимательство. 2008. №8. С. 13 – 17.
165. Мрочковский, Н.С. Виды интеллектуального предпринимательства/ Инновации и инвестиции. 2018. № 1. С. 258-260.
166. Мрочковский, Н.С. Модификация принципов обеспечения эффективности предпринимательской деятельности на различных стадиях развития экономики/ Инновации и инвестиции. 2017. № 7. С. 150-152.
167. Мрочковский, Н.С. Принципы обеспечения эффективности предпринимательской деятельности/ Инновации и инвестиции. 2017. № 6. С. 191-193.
168. Мухин, С. И. Развитие диверсифицированных производств в США / Экономика и бизнес. 2018. №5. С. 18-21.
169. Наумова О.А., Воропай А.Ю. Развитие методики оценки интеллектуального капитала в организации // Вестник Том. гос. ун-та. Экономика. – 2020. – № 52. – С. 250-263.
170. Никулин, Л. Ф., Ляндау, Ю. В. Шестой технологический уклад: парадигмальное развитие менеджмента / М.: Изд-во «Палеотип», 2014. – 107 с.
171. Охотников И.В. Экономическая и финансовая устойчивость предприятия как феномен и многоуровневая система // В сборнике: Угрозы экономической безопасности и меры по их нейтрализации. Материалы межвузовской научно-практической конференции. 2019. С. 47-52.
172. Павлова Ю.В. Экономическая устойчивость государства: преимущества самообеспечения продовольствием // В сборнике: Зеленая экономика: курс на устойчивое развитие в современных условиях. Материалы Международной научно-практической онлайн конференции профессорско-

преподавательского состава, молодых ученых, практических работников и студентов. Ростов-на-Дону, 2022. С. 107-113.

173. Панова Ю.Д., Расулова А.Н., Рекун А.С., Попов А.П. Финансовая устойчивость и экономическая безопасность предприятия // В сборнике: Экономическая безопасность и управление инновациями. сборник трудов Международной научно-практической конференции. 2018. С. 85-90.

174. Парфилова, Р.Р. Инклюзивный перфоманс-контрактинг как инструмент инновационного развития региона (на примере Республики Татарстан): дис. ... канд.экон.наук: 08.00.05 / Казань, 2018. – 184 с.

175. Петров А. Н. Современная модель стратегического менеджмента//Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2017. № 1-1 (103). С. 12-20.

176. Пичкалева И.А., Хашир Б.О. Финансово-экономическая устойчивость предприятия и методы ее регулирования // В сборнике: Наука и инновации: исследование и достижения. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Под редакцией Б.Н. Герасимова. 2019. С. 109-113.

177. Плотников В.А. Экономические системы как объект изучения в цифровую эпоху// В сборнике: Социально-экономическое развитие в условиях цифрового общества. Сборник лучших докладов по материалам IX Национальной научно-практической конференция Института магистратуры с международным участием. Санкт-Петербургский государственный экономический университет. Санкт-Петербург, 2020. С. 113-118.

178. Плотников В.А. Перспективы трансформации социально-экономической системы под воздействием цифровизации//. В сборнике: Современное состояние экономических систем: экономика и управление. Сборник научных трудов II Международной научной конференции. Под общей редакцией Д.В. Розова, Г.Г. Скворцовой. 2020. С. 6-11.

179. Плотников В.А., Никитин Ю.А., Волкова А.А. Инвестиционный потенциал как фактор структурных преобразований регионального хозяйственного комплекса // Экономика и управление. 2019. С.38-46.
180. Поболь, А.И. Теоретические корни наукоемкого предпринимательства / Труды Минского института управления и предпринимательства. 2007. №3. С. 106 – 112.
181. Подустов С.П., Ван Л. Экономическая устойчивость предприятия и факторы на нее влияющие / Инновационное развитие экономики. 2021. № 2-3 (62-63). С. 268-278.
182. Полевой, А.А. Интернет-торговля как конкурентная стратегия / М.: Армада, 2015.
183. Полещенко, К.Н., Верхогляд, Е.В. Интеллектуальное предпринимательство: понятийный и образовательный аспекты / Вестник Омского университета. 2011. №2. С. 334 – 338.
184. Пономаренко Т.В. Экономическая устойчивость национальной экономической системы в эпоху глобализации: утопия или реальность? / В книге: Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость. материалы XI Международной научно-практической конференции. 2018. С. 376-378.
185. Портер, М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / М.: Альпина Паблишер, 2021. – 454 с.
186. Потапова И.И., Самойлова Е.С. Экономическая устойчивость деятельности организации / Инженерно-строительный вестник Прикаспия. 2020. № 2 (32). С. 104-105.
187. Пухин, Е.Б., Волков, Е.И. Проблемы развития диверсифицированных производств / Вопросы управления. 2020. №7. С. 7-10.
188. Родионов Д.Г., Кошман А.В., Моттаева А.Б. Методический подход к оценке влияния инновационной активности хозяйствующего субъекта нефтегазового комплекса на стоимость бизнеса// Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 2-2. С. 319-325.

189. Родионов Д.Г., Моттаева А.Б., Кошман А.В. Устойчивое развитие и инновационная активность хозяйствующих субъектов нефтегазового комплекса// *Kant*. 2019. № 1 (30). С. 325-330.
190. Родионов Е.Б., Роль и значение интеллектуального предпринимательства в инновационном развитии территорий / Проблемы маркетинга и менеджмента. 2020. №4. С. 71 – 72.
191. Родионова, В.Н. Организация производства и управление предприятием / В.Н. Родионова, О.Г. Туровец. - М.: ИЦ РИОР, 2005. - 128 с.
192. Роз-Аккерман, С. Коррупция и государство / С. Роз-Аккерман. – М.: Феникс, 2018. – 434 с.
193. Розанова, Н.М. Теория отраслевых рынков / Н.М. Розанова. – М.: Юрайт, 2018. – 795 с.
194. Рой О.Ю. Экономическая устойчивость промышленных предприятий в условиях современной российской экономики // В сборнике: Устойчивое развитие региона: проблемы и тенденции. Материалы международной научно-практической конференции. Липецк, 2022. С. 168-172.
195. Романенко Е.В., Зуенок Е.А. Роль IT-технологий в инновационном развитии предпринимательства// В сборнике: Проблемы и перспективы предпринимательства в России. сборник научных трудов II национальной научно-практической конференции. Санкт-Петербург, 2021. С. 34-37.
196. Романенко Е.В. Структура и факторы изменения бизнес-среды малого предпринимательства в условиях формирования цифровой экономики// В сборнике: Стратегии развития предпринимательства в современных условиях. Сборник научных трудов IV национальной (с международным участием) научно-практической конференции. 2020. С. 34-37.
197. Романенко, И.В. Экономика предприятия / И.В. Романенко. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 35 с.
198. Романс, Э. Настольная книга венчурного предпринимателя / Э. Романс. – М.: Альбина паблишер, 2015. – 248 с.

199. Российская экономика: проблемы и перспективы. – М.: Изд-во Института экономической политики, 2021. – 568 с.
200. Российский статистический ежегодник. – М.: Изд-во Федеральные службы государственной статистики, 2021. – 812 с.
201. Россия и страны мира: статистический ежегодник. – М.: Изд-во Федеральные службы государственной статистики, 2021. – 518 с.
202. Рудик А.С. Экономическая устойчивость предприятий: сущность и определяющие факторы // В сборнике: Молодой исследователь: вызовы и перспективы. сборник статей по материалам LXXVII международной научно-практической конференции. 2018. С. 118-122.
203. Рукин Б.П. Экономическая устойчивость и безопасность корпораций в условиях длительного падения реальных доходов населения // В сборнике: Материалы LVI отчетной научной конференции преподавателей и научных сотрудников ВГУИТ за 2017 год. Часть 3. под ред. С.Т. Антипова; Воронеж. гос. ун-т инж. технол., 2018. С. 181.
204. Сальников И.И., Ганзиков С.А. Экономическая устойчивость как критерий обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта / Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2022. № 3 (94). С. 96-107.
205. Сигов, В.И. Современный контекст корпоративного управления// Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 2 (110). С. 175-178.
206. Сигов, В.И., Резникова, О.С., Совершенствование методических и прикладных аспектов повышения эффективности оценки и использования персонала организации // В книге: Экономические и социально-психологические аспекты управления персоналом в условиях динамических изменений организации - монография. Уфа, 2017. С. 11-48.
207. Сильвестров С.Н., Старовойтов В.Г., Беляев И.И., Ларионов А.В. Методический подход к оценке качества мероприятий стратегического

планирования// Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2021. Т. 17. № 12 (405). С. 2205-2228.

208. Тироль, Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности / Пер. с англ. под ред. В.М. Гальперина и Н.А. Зенкевича, 2000. В 2-х т. т 1. – 376с., т 2. – 456с.

209. Туровец, О.Г. Организация производства и управление предприятием: Учебник / О.Г. Туровец, М.И. Бухалков, В.Б. Родионов. - М.: Инфра-М, 2017. - 208 с.

210. Тюкавкин, И.Н. Экономика знаний / Вестник Самарского государственного университета. 2014. -№6. С. 145 – 156.

211. Управление машиностроительным предприятием / Под ред. И.В. Ершовой. - М.: Юнити, 2013. - 159 с.

212. Управленческий консалтинг. Путеводитель по рынку профессиональных услуг. М.: Коммерсант XXI; Альпина Пабlishер, 2002. 264 с.

213. Фирсова, А.А. Теория и методология инвестирования инновационной деятельности на основе государственно-частного партнерства: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Анна Александровна Фирсова – Саратов, 2012. – 48 с.

214. Фияксель, Р.Э. Управление ранними стадиями развития малых инновационных предприятий: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Роман Эдуардович Фияксель. – Нижний Новгород, 2011. - 24 с.

215. Флорида, Р. Креативный класс: Люди, которые меняют будущее: пер. с англ. / Р. Флорида. –М.: Издат. дом «Классика-XXI», 2007. - 421 с.

216. Фролова Е.С., Шкарупета Е.В. Экономическая устойчивость развития предприятий промышленного комплекса // В сборнике: Научная опора Воронежской области. Сборник трудов победителей конкурса научно-исследовательских работ студентов и аспирантов ВГТУ по приоритетным направлениям развития науки и технологий. Воронеж, 2018. С. 319-320.

217. Хикс, Дж. Стоимость и капитал / М.: Прогресс, 1993. – 488 с.

218. Хилл, Б., Пауэр, Д. Бизнес-ангелы. Как привлечь их деньги и опыт под реализацию своих бизнес-идей / М.: Эксмо, 2008.
219. Ходжсон, Дж. Экономическая теория и институты / М.: Дело, 2003.
220. Ходос Д.В., Поздеева Е.А. Оценка ключевых уровней управления научным потенциалом в современной экономике знаний\ Журнал правовых и экономических исследований. 2021. № 1. С. 23-27.
221. Ходос Д.В., Воротынская А.М. Стратегическое управление искусственным интеллектом в российской экономике\ Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2021. № 1 (127). С. 91-96.
222. Ходос Д.В., Бекетова Н.В. Формирование инструментов, влияющих на устойчивое развитие региональных экономических систем\ В сборнике: Научно-практические аспекты развития АПК. Материалы национальной научной конференции. Красноярск, 2020. С. 47-51.
223. Ходос Д.В., Наумов М.С. Российская практика применения аддитивных технологий\ В сборнике: Социально-экономическое развитие России и Монголии: проблемы и перспективы. Материалы VI Международной научно-практической конференции. 2019. С. 213-216.
224. Хэй, Д., Моррис, Д. Теория организации промышленности. В 2-х т. / С. -Пб., Экономическая школа, 1999.
225. Чувильская Н.К., Агиевич Т.Г. Экономическая устойчивость: подходы к определению // В сборнике: Стратегия и тактика управления предприятием в переходной экономике. Сборник материалов XVIII ежегодного открытого конкурса научно-исследовательских работ студентов и молодых ученых в области экономики и управления "Зеленый росток". Под редакцией Г.С. Мерзликиной. 2018. С. 171-176.
226. Чупин В.С. Экономическая устойчивость как основа обеспечения экономической безопасности предприятия // В сборнике: Фундаментальные и прикладные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и

инновации. сборник статей XXIII Международной научно-практической конференции: в 3 ч. 2019. С. 92-94.

227. Шарп У. и др. Инвестиции. М.: Дело, 2021. С.171.

228. Ширяев, В.И. Управление предприятием: Моделирование, анализ, управление / М.: КД Либроком, 2015. - 272 с.

229. Шкарупета Е.В., Фролова Е.С. Экономическая устойчивость в предприятиях промышленного комплекса // В сборнике: Проблемы устойчивого социально-экономического развития российского общества в современных условиях. Материалы межвузовского круглого стола. 2018. С. 212-215.

230. Эмирбекова А.А. Высокотехнологические предприятия как фактор стратегического развития экономики / Московский экономический журнал. – 2019. – № 10. – С. 193-196.

231. Ющук В.Е. Особенности и возможности мониторинга репутации организации // Журнал экономической теории. – 2019. – № 1. – С. 169-174.

232. Якимов, А.В. Направления и тенденции использования потенциала третейских судов в развитии субъектов предпринимательства / Вопросы менеджмента и маркетинга. 2021. №4. С. 34 – 36.

233. Ялунер Е.В. Управление интеллектуальным капиталом как фактор развития стартапов и малых инновационных фирм // Известия СПбГЭУ. – 2020. – № 5(125). – С. 207-212.

234. Abrams, R. Entrepreneurship: A Real-World Approach / R. Abrams. Redwood City: Planning Shop, 2015.412p.

235. Acharya, R.C. ICT use and total factor productivity growth: intangible capital or productive externalities? // Oxford economic papers. – 2016. - № 1. – P. 16-39.

236. Alchian, A., Demsetz, H. Production, information cost and economic organization / A.Alchian, H. Demsetz. - NY, 1986. pp. 777-795

237. Aluisius, H.P., Mahmood, R. Social capital and firm performance / H.P.Aluisius, R.Mahmood // Asian Social Science. 2014. Vol 10 p/145

238. Bain Joe S. Barriers to New Competition: Their Character and Consequences in Manufacturing Industries / Joe S.Bain. – London, 1956. – 329 p.
239. Black, F., Scholes M. The Pricing of Options and Corporate Liabilities // Journal of Political Economy - 1973.Vol. 81, no. 3.- . 637 p.
240. Blank, S., Dorf, B. The startup owner's manual / S.Blank, B.Dorf. – Boston: K&S Ranch, 2014. – 573 p.
241. Bontempi, Maria Elena Investment–uncertainty relationship: differences between intangible and physical capital // Economics of innovation and new technology. – 2016. - № 2. – P. 240-268.
242. Boyer, R. The Variety and Unequal Performance of Really Existing Markets: Farewell to Doctor Pangloss / Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions / J.R. Hollingsworth, R. Boyer (eds.). // Cambridge: Cambridge University Press, 1999. pp. 62—65.
243. Bruni, F., Fair, D. E., O'Brien, R. Risk Management in Volatile Financial Markets / F.Bruni, D. E.Fair, R.O'Brien. - Kluwer Academic Publisher. London, 1996. – 371p.
244. Campbell, J. Y., Lo, A. W., MacKinlay, A. C. The econometrics of Financial Markets / J. Y.Campbell, A. W.Lo, A. C. MacKinlay. - Princeton University Press. 1997. – 611p.
245. Carlton, D., Perloff, J. Modern Industrial Organization / D.Carlton, J.Perloff. - Harper Collins, USA, 1994. – 780 p.
246. Cherwitz, R. Developing intellectual entrepreneurship / R.Cherwitz. – Wash, 2020, - 174 p.
247. Cheung, S. A Theory of Price Control / S. Cheung// Journal of Law and Economics. 1974. Vol. 17. № 1. pp. 53-71
248. Church, J., Ware, R. Industrial Organization: A Strategic Approach / J.Church, R.Ware. McGraw Hill 2000. – 1024 p.
249. Commons, J.R. Trade unionism and labor problems / J.R.Commons. – NY, 2011. – 838 p.

250. Conley, J.P. Blockchain and the Economics of Crypto-tokens and Initial Coin Offerings / J.P. Conley// Vanderbilt University Department of Economics Working. 2017. – 38 p.
251. Crage A.B. The finishing stroke of entrepreneurship. NY., 2020. – 178 p.
252. Davis, C.; Creutzberg, T.; Arthurs, D. Applying an innovation cluster framework to a creative industry: The case of screen-based media in Ontario, *Innovation: Management, Policy and Practice*- 2009 - №2: pp. 201–214.
253. Denison, Edward F. The Unimportance of the Embodied Question/ Edward F. Denison. -A.E.R., LIV – N.Y.,2001. – 450p.
254. Dibb, M. The Beginners Guide to Investing in ICOs: 11 steps to successfully investing in Initial Coin Offerings / M. Dibb. – NY,2017. – 38 p.
255. Dimaggio, Paul (ed.) The Twenty-First-Century Firm: Changing Economic Organization In International Perspective / PaulDimaggio. Princeton: Princeton University Press, 2001. – 284 p.
256. Drucker P.F., *The Practice Competitive of Management*. - London, 1968, p. 58.
257. Easterly W., Levine R., It's Not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models, „Central Bank of Chile Working Papers” 2002, nr 164.
258. Ferri, R. All about assets allocation / R.Ferri. McGraw-Hill Education, 2010. - 352 p.
259. Fitzgerald D., Hallak J.C., Specialization, Factor Accumulation and Development, „Journal of International Economics” 2004, vol. 64, nr 2.
260. Glueck, W.F. *Business Policy and Strategic Management* / W.F. Glueck. - New York, McGraw-Hill, 2006. – 236 p.
261. Grossman G.M., Helpman E., Endogenous Innovation in the Theory of Growth, „Journal of Economic Perspectives” 1994, vol. 8, nr 1.
262. *Intangible Capital, Relative Asset Shortages and Bubbles* Publication Details: International Monetary Fund 2013-2015. – 217 p.

263. Marrocu, E.; Paci, R.; Pontis, M. Intangible capital and firms' productivity // *Industrial and corporate change*. – 2012. - № 2. – P. 377-402.
264. Martin, R., Sunley, P. Path dependence and regional economic evolution // *Journal of economic geography*, 2006, №6. pp. 395–437
265. Herstad, S., Brekke, T. Globalization, modes of innovation and regional knowledge diffusion infrastructures // *European Planning Studies* - 20, 2012. – pp. 1603-1625.
266. *Natural Disasters and The Dynamics Of Intangible Assets*. World Bank. 2014. – 113 p.
267. *Intangible capital, corporate valuation and asset pricing* / Jean-Pierre Danthine, Xiangrong Jin. London: Centre for Economic Policy Research, 2006. – 26 p.
268. *Intangible capital: its contribution to economic growth, well-being and rationality* / John F. Tomer; with a chapter by Bart Eikelenboom. Cheltenham: Edward Elgar, 2008. – 279 p.
269. *Intangible Capital, Relative Asset Shortages and Bubbles* Publication Details: International Monetary Fund 2013-2015. – 217 p.
270. Johannison, B., Kwiatkowsky, S., Danridge, T.C. *Intellectual entrepreneurship / Emerging identity in a learning perspective*, 2011. pp. 30-37
271. Jordan, M. *How to value Initial Coin Offerings: A Qualitative Approach to ICO* / M. Jordan. – NY, 2017. – 380 p.
272. Kaplan, J. *Startup: a Silicon Valley adventure* / J. Kaplan. – NY: Penguin Books, 1996. – 336 p.
273. Kavanaugh, J. *Consulting Essentials* / J. Kavanaugh. – NY: Lioncrest Publishing, 2018. – 432 p.
274. Kay, N.M. *The innovating firm* / N.M. Kay. – London, 1979. – 590p.
275. King, A.M. *Internal control of fixed assets* / A.M. King. -NY.: Wiley, 2011. - 192 p.
276. Marrocu, E.; Paci, R.; Pontis, M. Intangible capital and firms' productivity // *Industrial and corporate change*. – 2012. - № 2. – P. 377-402.

277. Martin, R., Sunley, P. Path dependence and regional economic evolution // *Journal of economic geography*, 2006, №6. pp. 395–437
278. Natural Disasters and The Dynamics Of Intangible Assets. World Bank. 2014. – 113 p.
279. Porter, M., Kramer, M. Strategy and society: The link between competitive advantage and corporate social responsibility // *Harvard Business Review*, 2006. № 84 (12). P.78-92.
280. Porter M.E., Clusters and the New Economics of competition, *Harvard Business Review*, 1998., 365 p.
281. Rao, P.M. What do we know about entrepreneurship as an intangible asset? // *International journal of entrepreneurship and small business*. – 2016. – Vol. 27 - Issue 1. – P. 40.
282. Reimann, B. C. *Managing for value: A guide to value-based strategic management* / B. C. Reimann. – Blackwell Pub, 1990. – 240 p.
283. Safiullin, M.R., Safiullin, A.R., Ermolaeva, P.O., Noskova, E.P. Interdisciplinary approach to the analysis of the competitiveness types of the economic activities based on the example of the oil and gas industry / *Middle East Journal of Scientific Research*, 2013, № 18 (1) pp. 42 – 49.
284. Schermer M., Darnhofer I., Daugstad K., Gabillet M., Lavorel S., Steinbacher M. Institutional impacts on the resilience of mountain grasslands: An analysis based on three European case studies. *Land Use Policy*, 2016. 52, s. 382-391.
285. *Strategic Corporate Social Responsibility: Sustainable Value Creation* / David Chandler. Thousand Oaks: SAGE Publications, Inc, 2016. - 488 p.
286. The role of intangible capital in the transformation and growth of the Chinese economy / Charles R. Hulten, Janet X. Hao. Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research, 2012. – 44 p.
287. *World Annual Report*. NY., 2021. – 584 p.
288. Аналитические исследования сферы интеллектуальной собственности 2020: Использование результатов интеллектуальной

деятельности в регионах Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://new.fips.ru/about/deyatelnost/sotrudnichestvo-s-regionami-rossii/ois-2020.pdf> (Дата обращения: 11.05.2022).

289. Аналитический отчет компании КПМГ о развитии цифровых технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://insfinance.ru/51848-issledovanie-tehnologiya-blokcheyn-ustupaet-populyarnosti-analizu-big-data-i-chat-botam.html>(Дата обращения: 14.05.2022).

290. Аналитический отчет «Основные тренды и статистика рынка ГЧП по итогам 2021 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pppcenter.ru/upload/iblock/5b4/5b4d97fb08864dd525b2923a2b14b415.pdf>(Дата обращения: 19.05.2022).

291. Аналитические материалы «Региональные инициативы обеспечения социально-экономической стабильности в условиях пандемии COVID-19: меры поддержки бизнеса и обеспечения занятости населения» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://region.hse.ru/anti-crisis>(Дата обращения: 08.05.2022).

292. Информационно-аналитический обзор «О развитии государственно-частного партнерства в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.economy.gov.ru/material/file/6b5f12f3140cf044f1f715d18dfdef0a/gchp%2021.02.2020.pdf>. (Дата обращения: 19.05.2022).

293. Аналитические материалы «Рынок лизинга по итогам 2021 года: новый рубеж» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://raexpert.ru/researches/leasing/2021/>(Дата обращения: 18.05.2022).

294. Аналитический материал «Российский туризм после пандемии: перспективы восстановления турбизнеса» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://delprof.ru/upload/iblock/63f/DelProf_Analitika_Rynok-turizma.pdf(Дата обращения: 24.05.2022).

295. Рейтинг туристической привлекательности регионов РФ за 2021 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<https://rtournews.ru/tournews/vyshel-rejting-turisticheskoy-privlekatelnosti-regionov-rf-za-2021-god.html> (Дата обращения: 15.05.2022).

296. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов RAEX за 2020 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://raex-a.ru/ratings/regions/2020#tab1> (Дата обращения: 15.05.2022).

297. Рейтинг социально-экономического положения регионов по итогам 2021 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://riarating.ru/infografika/20220516/630222174.html> (Дата обращения: 11.05.2022).

298. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: economy.gov.ru/mines (Дата обращения: 24.05.2022).

299. Официальный сайт Министерства науки и высшего образования РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minobrnauki.gov.ru/> (Дата обращения: 25.05.2022).

300. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (Дата обращения: 11.05.2022).

301. Официальный сайт Агентства стратегических инициатив [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://asi.ru/> (дата обращения 15.05.2022)

302. Официальный сайт Фонда развития инновационного центра Сколково [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sk.ru> (дата обращения 15.05.2022)

303. Официальный сайт Центра кластерного развития Санкт-Петербурга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://spbcluster.ru/> (Дата обращения: 14.05.2022).

304. Официальный сайт Российской кластерной обсерватории НИУ «ВШЭ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cluster.hse.ru/> (Дата обращения: 16.05.2022).

305. Официальный сайт Санкт-Петербургского государственного технологического института (технический университет) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://: http://technolog.edu.ru](http://technolog.edu.ru) (Дата обращения: 11.05.2022).

306. Информационный ресурс «Карта кластеров России» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://clusters.monocore.ru/> (дата обращения 22.05.2022)

307. Официальный сайт компании «Amazon» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.amazon.com/>(дата обращения 26.05.2022)

308. Официальный сайт компании «Google» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://about.google/> (дата обращения 26.05.2022)

309. Официальный сайт компании «IBM» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ibm.org/>(дата обращения 26.05.2022)

310. Официальный сайт компании «Alibaba» Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.alibaba.com/>(дата обращения 26.05.2022)

311. Официальный сайт Российского союза промышленников и предпринимателей – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rspp.ru/about/inform/> (Дата обращения: 15.05.2022).

312. Официальный сайт Общероссийской общественной организации Деловая Россия - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://deloros.ru/federalnye.html> (Дата обращения: 15.05.2022).

313. Информационный ресурс «Ассоциация туроператоров» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://members.atorus.ru/> (Дата обращения: 15.05.2022).

314. Официальный сайт Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://opora.ru/about/napravleniya-deyatelnosti/> (Дата обращения: 15.05.2022).

315. Официальный сайт Российского союза туриндустрии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rostourunion.ru/> (Дата обращения: 15.05.2022).

316. Официальный Сайт Ассоциации «Объединение туроператоров в сфере выездного туризма «ТУРПОМОЩЬ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tourpom.ru/page/o-turpomoschi> (Дата обращения: 15.05.2022).

317. Официальный сайт Ассоциации банков России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://asros.ru/about/> (Дата обращения: 15.05.2022).

318. Официальный сайт Ассоциации компаний розничной торговли (АКОРТ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.acort.ru/assotsiatsiya/tseli-i-zadachi/> (Дата обращения: 15.05.2022).

319. Официальный сайт Национальной Ассоциации Профессиональных Коллекторских Агентств «НАПКА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://napca.ru/ob-assotsiatsii/> (Дата обращения: 15.05.2022).

320. Топ 50 отраслевых и бизнес объединений. Деловые медиа - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cros.ru/ru/exploration/landscape_part_detail/1252/ (Дата обращения: 12.05.2022).

321. Методические рекомендации по соблюдению уровня вакцинации организаций (ИП) отдельных сфер городского хозяйства Санкт-Петербурга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.gov.spb.ru/static/writable/ckeditor/uploads/2021/12/17/10/metodicheskie_recomendacii_11.11.2021.pdf(Дата обращения: 19.05.2022).

322. Информационный материал «Моногорода под угрозой. Экономисты подсчитали убыточные предприятия в России» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://tsargrad.tv/articles/monogoroda-pod-ugrozoj-jekonomisty-podschitali-ubytochnye-predpriyatija-v-rossii_400955 (Дата обращения: 18.05.2022).

323. Приоритеты внешней социальной политики компании ПАО «ЛУКОЙЛ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://lukoil.ru/Sustainability/Society/Externalsocialpolicypriorities> (Дата обращения: 11.05.2022).

324. Информационный материал «Список наиболее важных российских контрсанкций» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.ey.com/ru_ru/tax/tax-alert/2022/03/ey-spisok-naibolee-vazhnyh-rossijskih-kontrsankcij-10-march-2022-tax-rus (Дата обращения: 16.05.2022).

325. Информационный ресурс «Экспорт вакцин из России в 2021 году вырос в 20 раз» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2022/02/10/908809-eksport-vaktsin> (Дата обращения: 16.05.2022).

326. Официальный сайт мер поддержки предпринимателей Республики Башкортостан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://support.investrb.ru/> (Дата обращения: 11.05.2022).

327. Информационный материал «Российским грузам ищут новые пути поставок» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.alt.ru/logistics_news/88424/ (Дата обращения: 22.05.2022).

328. Информационный материал «Запрет РФ на заход в свои порты судов недружественных стран вынудит Запад пересмотреть санкции» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tehnovar.ru/346976-Zapret-RF-na-zahod-v-svoi-porty-sudov-nedrughestvennyh-stran-vynudit-Zapad-peresmotrety-sankcii.html> (Дата обращения: 26.05.2022).

329. Информационный материал «В Петербурге в госпитале в «Ленэкспо» добавили койки для легких больных» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rossaprimavera.ru/news/15340ae2> (Дата обращения: 22.05.2022).

330. Информационный материал «Открылся временный госпиталь Минобороны для лечения пациентов с COVID-19 в Пушкине» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://78.ru/news/2020-05->

15/otkrilsya_vremennii_gospital_minoboroni_dlya_lecheniya_pacientov_s_covid19_v_pushkine (Дата обращения: 25.05.2022).

331. Информационный материал «Осень покажет: названы 15 регионов – лидеров по мерам поддержки экономики» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://iz.ru/1038358/anna-kaledina/osen-pokazhet-nazvany-15-regionov-liderov-po-meram-podderzhki-ekonomiki> (Дата обращения: 15.05.2022).

332. Информационный материал «Конкурс на грантовую поддержку проектов, направленных на развитие внутреннего туризма (итоги конкурса)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://grant.tourism.gov.ru/?p=1210&utm_source=yandex&utm_medium=organic&utm_referer=yandex.ru&utm_startpage=kontur.ru%2Farticles%2F4710&utm_orderpage=kontur.ru%2Farticles%2F4710 (Дата обращения: 19.05.2022).

333. Информационный материал «Государственные программы поддержки малого бизнеса- 2022» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kontur.ru/articles/4710> (Дата обращения: 12.05.2022).

334. Информационный материал «ТОП-10 крупных концессионных проектов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosinfra.ru/news/top-10-krupnyh-koncessionnyh-proektov>(Дата обращения: 19.05.2022).

335. Информационный материал «Названы преимущества контракта жизненного цикла» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2014/03/04/cikl.html> (Дата обращения: 19.05.2022).

336. Информационный материал «Москва в 2020 году заключила контракты жизненного цикла на 74 млрд рублей» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ria.ru/20210203/kontrakty-1595824482.html>(Дата обращения: 19.05.2022).

337. Информационный материал «Программа "Рубль за метр"» [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<https://commim.spb.ru/Web/Static/programma-rubl-za-metr>(Дата обращения: 22.05.2022).

338. Информационный материал «Столичные власти распространяют механизм офсетного контракта на пищепром» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://lenta.ru/articles/2020/03/02/ofstctrct/>(Дата обращения: 22.05.2022).

339. Сборник практических примеров реализации энерго -сервисных договоров (контрактов) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sro150.ru/images/docs/sbornik-primerov-eskd-v-1-0-2020-12.pdf>(Дата обращения: 19.05.2022)

340. Информационный портал о санкциях в мировой экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/tags/?tag=%D1%81%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%B8> (Дата обращения: 26.05.2022)

341. Информационный материал «Черный понедельник: почему обвалился фондовый рынок и что будет с рублем» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2021/11/22/897056-22-noyabrya-stalo-chernim-ponedelnikom>(Дата обращения: 21.05.2022)

Разработанные передовые производственные технологии по субъектам 1) Российской Федерации [300].

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Российская Федерация	854	897	864	1138	1323	1429	1409	1398	1534	1402	1565	1620	1989	2186
Центральный федеральный округ	342	330	361	411	382	509	429	517	538	480	530	553	686	790
Белгородская область	12	10	10	13	19	12	10	33	51	37	58	43	38	34
Брянская область	3	10	5	9	9	7	7	10	13	16	16	17	10	9
Владимирская область	19	-	-	9	7	3	11	15	11	10	9	9	16	10
Воронежская область	19	12	21	19	9	59	31	25	26	26	25	19	16	24
Ивановская область	4	3	-	8	10	11	... ³⁾	20	27	23	15	17	17	10
Калужская область	27	32	26	34	42	65	29	45	38	46	51	18	15	... ³⁾
Костромская область	3	-	... ³⁾	... ³⁾	5	... ³⁾	-	-	-	-	-	-	-	... ³⁾
Курская область	-	-	-	... ³⁾	3	... ³⁾	-	-	-	-	-	-	-	-
Липецкая область	-	-	-	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	-	5	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾
Московская область	71	55	66	123	68	101	70	68	109	101	134	128	168	201
Орловская область	4	... ³⁾	5	... ³⁾	-	-	-	-	... ³⁾	... ³⁾	4	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾
Рязанская область	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	7	5	6	5	7	11	13	10	13
Смоленская область	6	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	9	7	10	12	18	27	19	... ³⁾
Тамбовская область	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Тверская область	6	... ³⁾	3	3	... ³⁾	5	5	... ³⁾	3	7	12	8	5	... ³⁾
Тульская область	... ³⁾	-	10	... ³⁾	13	7	7	6	3	-	... ³⁾	... ³⁾	7	... ³⁾
Ярославская область	9	5	5	8	18	29	37	20	34	29	26	9	8	4
г. Москва	153	197	205	174	173	197	205	259	206	164	145	233	342	421
Северо-Западный федеральный округ	115	181	150	217	320	301	298	235	239	206	184	239	268	390
Республика Карелия	... ³⁾	-	-	... ³⁾	6	8	9	10	11	10	9	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾
Республика Коми	... ³⁾	-	... ³⁾	... ³⁾	3	... ³⁾	-	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	-	-	-
Архангельская область	13	9	7	7	20	17	16	15	14	9	6	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾
в том числе Ненецкий автономный округ	-	-	-	-	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	-	-	-	-	-
Архангельская область без АО	13	9	7	7	19	16	... ³⁾	13	... ³⁾	9	6	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾
Вологодская область	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	4	5	7	9	9	8	14	12	9	... ³⁾

Калининградская область	4	4	... ³⁾	5	3	12	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	8	13
Ленинградская область	... ³⁾	7	7	6	11	15	11	13	12	18	14	23	31	36
Мурманская область	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Новгородская область	... ³⁾	... ³⁾	4	4	13	23	23	25	33	28	30	31	13	11
Псковская область	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	6	... ³⁾	... ³⁾
г. Санкт-Петербург	89	155	127	190	259	218	229	160	153	130	104	157	192	298
Южный федеральный округ	22	26	27	35	37	29	38	63	76	79	113	145	143	136
Республика Адыгея	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Республика Калмыкия	-	-	-	-	-	-	-	-	31	32	45	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾
Республика Крым ²⁾	-	-	-	-	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾
Краснодарский край	10	8	6	16	16	4	10	35	16	25	39	52	57	84
Астраханская область	-	5	11	6	9	7	8	6	4	6	5	12	8	... ³⁾
Волгоградская область	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	-	-	... ³⁾	... ³⁾	-	-	-	-	-	-	-
Ростовская область	10	11	9	13	12	16	19	22	25	15	19	17	16	36
г. Севастополь ²⁾	-	-	-	... ³⁾	... ³⁾	5	12	5
Северо-Кавказский федеральный округ	12	8	10	12	8	28	27	23	15	23	30	37	55	72
Республика Дагестан	11	7	7	8	7	9	13	13	6	8	8	15	26	36
Республика Ингушетия	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	... ³⁾	-	-
Кабардино-Балкарская Республика	... ³⁾	... ³⁾	3	4	... ³⁾	3	6	3	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾
Карачаево-Черкесская Республика	-	-	-	-	-	3	-	-	-	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾
Республика Северная Осетия-Алания	-	-	-	-	-	-	-	-	... ³⁾	... ³⁾	-	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾
Чеченская Республика	-	-	-	-	-	13	8	5	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾
Ставропольский край	-	-	-	-	-	-	-	... ³⁾	3	6	16	13	22	22
Приволжский федеральный округ	191	167	142	174	256	249	284	238	279	226	264	219	323	333
Республика Башкортостан	9	6	4	8	6	5	7	8	10	8	11	13	53	53
Республика Марий Эл	-	-	-	-	-	-	-	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	5	... ³⁾	-	... ³⁾
Республика Мордовия	5	4	8	7	6	5	5	10	7	10	7	... ³⁾	9	14
Республика Татарстан	9	15	17	16	46	24	37	58	64	57	43	54	65	74
Удмуртская Республика	... ³⁾	5	3	5	16	21	19	22	18	21	9	... ³⁾	6	5
Чувашская республика	7	7	8	4	6	3	5	2	5	... ³⁾	... ³⁾	12	7	... ³⁾
Пермский край	15	17	15	25	18	14	20	24	33	33	40	45	48	57

Кировская область	... ³⁾	-	-	-	-	-	-	-	-	... ³⁾	-	-	11	... ³⁾
Нижегородская область	73	64	37	47	67	64	76	64	61	30	12	21	28	18
Оренбургская область	6	... ³⁾	5	-	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	-	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	3	6
Пензенская область	12	8	4	4	24	36	34	11	... ³⁾	... ³⁾	10	5	17	7
Самарская область	30	23	19	26	19	21	33	25	33	25	24	29	47	52
Саратовская область	20	13	17	16	21	22	20	12	12	11	10	13	6	24
Ульяновская область	... ³⁾	4	5	16	25	32	27	... ³⁾	30	21	91	11	23	9
Уральский федеральный округ	58	89	100	144	144	173	182	204	254	236	270	281	321	315
Курганская область	... ³⁾	... ³⁾	-	-	6	12	-	-	-	-	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾
Свердловская область	27	38	52	86	74	71	59	90	99	85	85	69	180	135
Тюменская область	13	13	11	9	8	17	27	22	34	29	39	76	67	78
в том числе:														
Ханты-Мансийский автономный округ - Югра	-	-	-	-	... ³⁾	3	... ³⁾	-	-	... ³⁾	3	29	24	23
Ямало-Ненецкий автономный округ	5	... ³⁾	... ³⁾	4	... ³⁾	4	16	13	22	12	12	15	20	17
Тюменская область без АО	8	12	10	5	5	10	10	9	12	16	24	32	23	38
Челябинская область	17	37	37	49	56	73	96	92	121	122	145	135	73	101
Сибирский федеральный округ	84	85	59	126	149	119	114	90	103	119	132	120	125	110
Республика Алтай	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Республика Тыва	-	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	-	-	-	-	-	-	-	-
Республика Хакасия	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7	7	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾
Алтайский край	3	... ³⁾	3	4	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	-	-	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾
Красноярский край	13	18	6	33	38	24	26	19	35	31	46	38	30	17
Иркутская область	16	9	10	7	53	41	31	22	10	18	18	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾
Кемеровская область	11	13	7	14	11	10	3	8	7	6	... ³⁾	... ³⁾	-	-
Новосибирская область	23	29	23	53	31	26	30	23	30	33	23	20	56	41
Омская область	15	7	4	8	11	8	13	8	7	10	6	10	... ³⁾	... ³⁾
Томская область	3	5	6	6	3	7	10	9	14	14	28	41	28	35
Дальневосточный федеральный округ	30	11	15	19	27	21	37	28	30	33	42	26	68	40
Республика Бурятия	8	-	5	-	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	4	... ³⁾	5	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾
Республика Саха (Якутия)	4	-	-	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	-	-	-	-	14	10

Забайкальский край	... ³⁾	... ³⁾	-	-	-	3	-	-	-	-	... ³⁾	... ³⁾	8	7
Камчатский край	... ³⁾	-	-	... ³⁾	... ³⁾	3	-	-	3	... ³⁾	... ³⁾	7	15	... ³⁾
Приморский край	-	5	3	6	11	-	4	5	6	7	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾
Хабаровский край	7	4	... ³⁾	... ³⁾	... ³⁾	6	10	12	10	13	24	... ³⁾	13	... ³⁾
Амурская область	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	... ³⁾
Магаданская область	6	... ³⁾	6	7	7	6	... ³⁾	-	-	-	-	-	-	-
Сахалинская область	3	-	-	... ³⁾	3	-	15	6	7	5	... ³⁾	7	10	7
Еврейская автономная область	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	... ³⁾	-	-	-
Чукотский автономный округ	-	-	-	-	-	-	... ³⁾	... ³⁾	-	-	-	-	-	-

1) По данным годовой формы федерального статистического наблюдения № 1-технология "Сведения о разработке и (или) использовании передовых производственных технологий"

2) Данные по Республике Крым и г. Севастополю разрабатываются начиная с отчета за 2014 год.

3) Данные не публикуются в целях обеспечения конфиденциальности первичных статистических данных, полученных от организаций в соответствии с Федеральным законом от 29.11.07 № 282-ФЗ "Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в Российской Федерации" (п.5, ст.4; п.1, ст.9).

4) "-" - явление отсутствует

5) "... " - данных не имеется

Уровень инновационной активности организаций, по Российской Федерации 1), по видам экономической деятельности [300].

	Код по ОКВЭД2 ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2) ²⁾	2017		2018	2019	2020
		по критериям 3-й редакции Руководства Осло	по критериям 4-й редакции Руководства Осло			
Всего		8,5	14,6	12,8	9,1	10,8
из них по видам экономической деятельности:						
выращивание однолетних культур	01.1	4,2	5,1	4,0	4,8	7,1
выращивание многолетних культур	01.2	3,3	4,6	1,4	2,4	4,8
выращивание рассады	01.3	2,1	6,3	5,6	5,0	8,7
животноводство	01.4	3,9	4,8	4,2	4,0	7,5
смешанное сельское хозяйство	01.5	1,3	1,3	9,4	2,8	2,5
деятельность вспомогательная в области производства сельскохозяйственных культур и послеуборочной обработки сельхозпродукции	01.6	2,4	3,1	3,4	4,3	4,5
промышленное производство		10,6	17,8	15,6	15,1	16,2
из них:						
добыча полезных ископаемых	В	6,1	8,9	7,9	6,8	6,8
обрабатывающие производства	С	15,1	26,2	23,2	20,5	21,3
из них:						
производство пищевых продуктов	10	13,0	16,6	14,2	12,0	13,4
производство напитков	11	10,6	12,7	10,1	7,9	8,4
производство табачных изделий	12	47,1	47,1	23,1	13,8	7,7
производство текстильных изделий	13	15,8	20,3	16,6	15,0	15,5
производство одежды	14	9,6	15,2	12,0	10,0	14,4
производство кожи и изделий из кожи	15	6,7	14,6	13,6	14,2	11,3
обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели, производство изделий из соломки и материалов для плетения	16	8,3	13,3	10,6	7,2	7,8

производство бумаги и бумажных изделий	17	15,2	23,2	20,3	14,7	17,9
деятельность полиграфическая и копирование носителей информации	18	4,4	5,3	5,2	4,1	4,4
производство кокса и нефтепродуктов	19	24,4	35,0	31,0	27,5	25,0
производство химических веществ и химических продуктов	20	22,1	35,7	29,8	26,0	25,9
производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях	21	33,3	46,6	42,7	35,6	33,7
производство резиновых и пластмассовых изделий	22	12,6	20,8	20,1	17,6	17,5
производство прочей неметаллической минеральной продукции	23	9,3	17,7	14,6	12,3	13,7
производство металлургическое	24	20,2	34,3	31,3	29,0	28,4
производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	25	16,3	34,4	30,6	26,6	27,4
производство компьютеров, электронных и оптических изделий	26	32,9	55,4	53,6	49,8	52,4
производство электрического оборудования	27	25,7	49,3	43,9	41,1	39,9
производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	28	22,0	51,0	45,3	40,9	43,3
производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов	29	20,3	37,1	40,5	36,6	36,2
производство прочих транспортных средств и оборудования	30	16,7	28,0	24,0	22,6	26,6
производство мебели	31	6,9	21,3	20,1	17,4	12,6
производство прочих готовых изделий	32	13,0	20,4	15,9	17,1	15,0
ремонт и монтаж машин и оборудования	33	3,8	10,8	9,6	7,9	8,6
обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха (за исключением торговли электроэнергией; торговли газообразным топливом, подаваемым по распределительным сетям; торговли паром и горячей водой (тепловой энергией))	D	5,7	8,4	6,9	8,1	9,9
водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	E	3,1	4,2	3,4	4,6	5,8
строительство	F	3,6	3,9
из них:						
производство кровельных работ	43.91	14,3	14,3	11,1	-	-
работы строительные специализированные прочие, не включенные в другие группировки	43.99	1,5	9,5	7,5	5,4	8,5
транспортировка и хранение	H	2,8	4,0

деятельность издательская	58	2,1	2,6	2,1	2,5	3,8
деятельность в сфере телекоммуникаций	61	15,1	16,6	12,4	12,6	13,1
разработка компьютерного программного обеспечения, консультационные услуги в данной области и другие сопутствующие услуги	62	7,1	11,4	10,1	11,1	13,2
деятельность в области информационных технологий	63	5,3	7,1	5,0	5,5	10,2
деятельность в области права и бухгалтерского учета	69	2,1	2,6	2,8	1,9	4,2
деятельность головных офисов; консультирование по вопросам управления	70	2,7	3,9	4,0	3,6	5,2
деятельность в области архитектуры и инженерно-технического проектирования; технических испытаний, исследований и анализа	71	4,9	13,0	12,4	9,7	10,7
научные исследования и разработки	72	29,8	66,7	61,4	51,3	51,1
деятельность рекламная и исследование конъюнктуры рынка	73	1,8	2,2	3,7	3,0	2,6
деятельность профессиональная научная и техническая прочая	74	0,8	1,1	2,3	4,3	8,8
деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	Q	5,3	8,6

1) По данным годовой формы федерального статистического наблюдения № 4-инновация ""Сведения об инновационной деятельности организации"".

Начиная с 2019 года в наблюдение включены организации с видами экономической деятельности, входящими в разделы F, H, Q общероссийского классификатора видов экономической деятельности."

"Показатель рассчитан в соответствии с международными рекомендациями по статистическому измерению инноваций, реализуемому ОЭСР совместно с Евростатом (Руководство Осло). С 2010 до 2017 года в соответствии с 3 редакцией Руководства Осло, начиная с пересчета за 2017 год в соответствии с 4 редакцией Руководства Осло.

2) Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД2 ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2).

"-" - явление отсутствует.

Приложение 3

Удельный вес организаций, осуществлявших инновации, обеспечивающие повышение экологической безопасности в процессе производства товаров, работ, услуг¹), по видам экономической деятельности (в процентах от общего числа организаций, осуществлявших экологические инновации) [300].

	Сокращение материальных затрат на производство единицы товаров, работ, услуг		Сокращение энергозатрат на производство единицы товаров, работ, услуг		Сокращение выброса в атмосферу диоксида углерода (CO ₂)		Снижение загрязнения окружающей среды (атмосферного воздуха, земельных, водных ресурсов, уменьшение уровня шума)		Осуществление вторичной переработки (рециркуляции) отходов производства, воды или материалов	
	2017	2019	2017	2019	2017	2019	2017	2019	2017	2019
Всего	41,8	44,5	51,0	54,5	37,3	35,6	78,4	68,7	43,4	38,9
из них по видам экономической деятельности:										
выращивание однолетних культур	-	75,0	-	75,0	100,0	75,0	100,0	100,0	100,0	25,0
выращивание многолетних культур	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
выращивание рассады	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
животноводство	-	50,0	100,0	33,3	40,0	50,0	60,0	66,7	20,0	16,7
смешанное сельское хозяйство	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
деятельность вспомогательная в области производства сельскохозяйственных культур и послеуборочной обработки сельхозпродукции	100,0	-	-	100,0	-	100,0	-	100,0	-	-
промышленное производство	44,1	53,5	52,3	52,7	39,8	41,6	80,1	78,7	46,0	53,0
из них:										
добыча полезных ископаемых	38,1	79,2	52,4	20,8	38,1	25,0	76,2	91,7	57,1	79,2
обрабатывающие производства	46,0	53,4	53,1	57,7	42,1	45,6	81,5	78,0	50,1	55,1
из них:										
производство пищевых продуктов	31,4	72,4	42,9	72,4	20,0	44,8	74,3	89,7	42,9	51,7
производство напитков	35,7	76,9	57,1	76,9	42,9	84,6	85,7	92,3	50,0	76,9
производство табачных изделий	100,0	100,0	100,0	100,0	50,0	100,0	100,0	100,0	50,0	100,0

производство текстильных изделий	-	-	-	-	-	-	100,0	66,7	100,0	-
производство одежды	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
производство кожи и изделий из кожи	-	-	-	-	-	-	100,0	-	100,0	-
обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели, производство изделий из соломки и материалов для плетения	37,5	100,0	50,0	100,0	50,0	100,0	75,0	100,0	62,5	66,7
производство бумаги и бумажных изделий	63,6	40,0	63,6	60,0	45,5	40,0	100,0	80,0	63,6	40,0
деятельность полиграфическая и копирование носителей информации	66,7	33,3	66,7	33,3	66,7	33,3	33,3	100,0	66,7	66,7
производство кокса и нефтепродуктов	30,8	35,7	46,2	50,0	53,8	50,0	76,9	100,0	46,2	57,1
производство химических веществ и химических продуктов	56,7	53,1	63,3	59,4	40,0	34,4	83,3	78,1	53,3	59,4
производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях	66,7	50,0	66,7	50,0	66,7	-	33,3	100,0	-	-
производство резиновых и пластмассовых изделий	69,2	63,6	69,2	54,5	46,2	54,5	69,2	63,6	84,6	90,9
производство прочей неметаллической минеральной продукции	23,5	27,8	41,2	33,3	23,5	38,9	82,4	66,7	47,1	55,6
производство металлургическое	47,1	46,4	55,9	50,0	50,0	42,9	85,3	82,1	61,8	67,9
производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	44,8	50,0	62,1	57,1	55,2	39,3	89,7	67,9	44,8	53,6
производство компьютеров, электронных и оптических изделий	52,6	59,3	57,9	51,9	26,3	40,7	68,4	63,0	42,1	44,4
производство электрического оборудования	53,8	54,5	42,3	72,7	34,6	59,1	88,5	77,3	46,2	68,2
производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	56,5	42,1	47,8	57,9	65,2	36,8	82,6	63,2	43,5	57,9
производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов	45,5	55,6	59,1	61,1	45,5	55,6	77,3	88,9	54,5	55,6
производство прочих транспортных средств и оборудования	39,1	55,0	39,1	50,0	43,5	35,0	95,7	80,0	43,5	10,0
производство мебели	100,0	-	100,0	-	100,0	-	-	-	100,0	-
производство прочих готовых изделий	66,7	-	66,7	-	-	-	66,7	-	33,3	-
ремонт и монтаж машин и оборудования	-	57,1	50,0	57,1	50,0	57,1	75,0	71,4	-	42,9
обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха (за исключением торговли электроэнергией; торговли газообразным топливом, подаваемым по распределительным сетям; торговли паром и горячей водой (тепловой энергией)	27,5	35,5	45,0	29,0	37,5	25,8	65,0	64,5	12,5	19,4

водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	52,4	52,0	52,4	52,0	9,5	28,0	90,5	92,0	33,3	44,0
строительство	...	55,6	...	44,4	...	33,3		77,8	...	44,4
производство кровельных работ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
работы строительные специализированные прочие, не включенные в другие группировки	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
транспортировка и хранение	-	22,9	-	35,7	...	21,4		84,3	...	12,9
деятельность издательская	-	100,0	-	50,0	-	-	-	50,0	-	50,0
деятельность в сфере телекоммуникаций	50,0	2,7	100,0	100,0	-	1,4	50,0	4,1	50,0	1,4
разработка компьютерного программного обеспечения, консультационные услуги в данной области и другие сопутствующие услуги	50,0	100,0	50,0	100,0	-	33,3	100,0	100,0	-	100,0
деятельность в области информационных технологий	-	-	-	66,7	-	-	-	-	100,0	33,3
деятельность в области права и бухгалтерского учета	-	-	-	-	-	-	50,0	-	-	-
деятельность головных офисов; консультирование по вопросам управления	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	25,0	100,0	75,0	100,0	50,0
деятельность в области архитектуры и инженерно-технического проектирования; технических испытаний, исследований и анализа	30,0	63,6	20,0	45,5	20,0	54,5	80,0	54,5	20,0	27,3
научные исследования и разработки	37,2	49,6	48,8	43,4	32,2	43,4	74,4	69,0	36,4	37,2
деятельность рекламная и исследование конъюнктуры рынка	-	66,7	-	66,7	-	100,0	100,0	100,0	100,0	33,3
деятельность профессиональная научная и техническая прочая	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	...	41,2	...	-	...	29,4	...	52,9	...	5,9
собирательная классификационная группировка видов экономической деятельности "Сектор инжиниринговых услуг и промышленного дизайна" ³⁾	50,0	100,0	50,0	50,0	25,0	25,0	75,0	50,0	25,0	25,0
собирательная классификационная группировка видов экономической деятельности "Сектор информационно-коммуникационных технологий" ⁴⁾	36,3	10,5	36,3	94,2	-	3,5	54,5	9,3	27,3	9,3
собирательная классификационная группировка видов экономической деятельности "Сектор контента и средств массовой информации" ⁵⁾	-	100,0	-	50,0	-	-	-	50,0	-	50,0
собирательная классификационная группировка видов экономической деятельности "Отрасль информационных технологий" ⁶⁾	50,0	50,0	50,0	83,3	-	16,7	50,0	50,0	50,0	66,7

собираетельная классификационная группировка видов экономической деятельности в области производства товаров и оказания услуг для детей ⁷⁾	...	60,0	...	60,0	...	40,0	...	80,0	...	40,0
собираетельная классификационная группировка видов экономической деятельности в области промышленности строительных материалов ⁸⁾	...	43,8	...	56,3	...	50,0	...	75,0	...	65,6

¹⁾ По данным годовой формы федерального статистического наблюдения № 4-инновация "Сведения об инновационной деятельности организации". Начиная с отчета за 2016 год, информация разрабатывается с периодичностью 1 раз в 2 года за нечетные года. Начиная с 2019 года в наблюдение включены организации с видами экономической деятельности, входящими в разделы F, H, Q общероссийского классификатора видов экономической деятельности.

²⁾ Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД2 ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2)).

⁴⁾ К собираетельной классификационной группировке видов экономической деятельности "Сектор информационно-коммуникационных технологий" относятся следующие виды экономической деятельности (ОКВЭД2 ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2): 26.1, 26.20, 26.30, 26.40, 26.80, 58.2, 61.10, 61.20, 61.30, 61.90, 62.01, 62.02, 62.03, 62.09, 63.11, 63.12 в соответствии с приказом Минкомсвязи России от 07.12.2015. № 515.

⁵⁾ К собираетельной классификационной группировке видов экономической деятельности "Сектор контента и средств массовой информации" относятся следующие виды экономической деятельности (ОКВЭД2 ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2): 58.1, 63.91, 63.99 в соответствии с приказом Минкомсвязи России от 07.12.2015 № 515.

⁶⁾ К собираетельной классификационной группировке видов экономической деятельности "Отрасль информационных технологий" относятся следующие виды экономической деятельности (ОКВЭД2 ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2): 62.01, 62.02, 62.03, 63.11 в соответствии с приказом Минкомсвязи России от 30.12.2014 № 502.

⁷⁾ К собираетельной классификационно группировке видов экономической деятельности в области производства товаров и оказания услуг для детей относятся следующие виды экономической деятельности (ОКВЭД2) ОК 029-2014 (КДЕС Ред.2): 10.86.11, 10.86.12, 10.86.2, 10.86.3, 10.86.4, 10.86.5, 10.86.7, 10.86.8, 10.86.9, 13.92, 13.99, 14.11.1, 14.19.11, 14.19.21, 14.19.4, 14.20.1, 14.31.1, 14.19.5, 15.20.11, 15.20.12, 15.20.13, 15.20.14, 15.20.2, 15.20.32, 15.20.5, 17.22, 17.23, 20.41.3, 20.42, 22.19.7, 23.13.1, 30.92.1, 30.92.4, 31.01, 31.03, 31.09.1, 32.20, 32.30, 32.40, 32.50, 32.99.2, 58.11.1, 58.11.2, 58.11.3, 58.11.4, 58.14.1, 87.20, 87.30, 87.90, 88.91 в соответствии с приказом Минпромторга России от 31.07.2018 № 3017.

⁸⁾ К собираетельной классификационной группировке видов экономической деятельности в области промышленности строительных материалов относятся следующие виды экономической деятельности ОКВЭД2) ОК 029-2014 (КДЕС Ред.2): 08.1, 08.11, 08.11.1, 08.11.2, 08.11.3, 08.11.4, 08.12, 08.12.1, 08.12.2, 08.91, 08.99.1, 08.99.22, 08.99.23, 08.99.36, 16.10.1, 16.10.2, 16.21, 16.21.1, 16.21.11, 16.21.12, 16.21.13, 16.22, 16.23, 16.23.1, 16.23.2, 17.12.2, 17.24, 19.20.9, 22.23, 23.11, 23.11.1, 23.11.2, 23.11.3, 23.11.4, 23.12, 23.12.1, 23.12.2, 23.12.3, 23.14, 23.19.2, 23.2, 23.20, 23.20.1, 23.20.2, 23.20.3, 23.20.9, 23.3, 23.31, 23.32, 23.42, 23.43, 23.5, 23.51, 23.52, 23.52.1, 23.52.2, 23.52.3, 23.6, 23.61, 23.61.1, 23.61.2, 23.62, 23.63, 23.64, 23.65, 23.65.1, 23.65.2, 23.69, 23.7, 23.70, 23.70.1, 23.70.2, 23.70.3, 23.99, 23.99.1, 23.99.2, 23.99.3, 24.10.6, 24.20.1, 24.33, 25.1, 25.11, 25.12, 25.93, 25.93.1, 25.99.11 в соответствии с приказом Минпромторга России от 24.07.2018 № 2893.

"-" - явление отсутствует.

"..." - данных не имеется

