

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ГО ВПО «ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ
И ТОРГОВЛИ ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-БАРАНОВСКОГО»

На правах рукописи



Тхор Елена Сергеевна

**ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ
РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В
НОВОЙ ЭКОНОМИКЕ**

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям
сферы деятельности, в т. ч. : экономика предпринимательства)

Диссертация на соискание ученой степени
доктора экономических наук

Экземпляр диссертации выдана по
содержанию с другими экземплярами,
которые были представлены
диссертационный совет.

Ученый секретарь
диссертационного
совета Д 01.004.01
Германчук А.Н.



Научный консультант:
доктор экономических наук, доцент
Гречина Ирина Викторовна

Донецк – 2021

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
Раздел 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В НОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	
1.1. Теоретический базис становления и развития новой экономики.....	18
1.2. Институциональные основы развития предпринимательских структур в новой экономике.....	33
1.3. Концептуальный подход к развитию предпринимательских структур в новой экономике.....	54
Выводы по разделу 1.....	67
Раздел 2. МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В НОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ, ПРАКТИКА	
2.1 Кризисы и система факторов экономической устойчивости предпринимательских структур в новой экономике.....	70
2.2 Потенциал: инвестиционный, производственный инновационный, трудовой, клиентский.....	91
2.3 Методология оценки привлекательности предпринимательских структур в новой экономике.....	104
Выводы по разделу 2.....	119
Раздел 3. АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В НОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	
3.1 Мировой и отечественный опыт развития предпринимательских структур в новой экономике	76

3.2	Исследование инфраструктуры и инструментария развития предпринимательских структур в новой экономике.....	139
3.3	Исследование практики институционализации развития предпринимательских структур в новой экономике.....	152
	Выводы по разделу 3.....	168

Раздел 4. РАЗРАБОТКА И ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В НОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

4.1	Формирование бизнес-моделей развития предпринимательских структур в новой экономике.....	170
4.2	Формирование организационно-управленческой парадигмы в развитии предпринимательских структур в новой экономике.....	188
4.3	Обучение предпринимательских структур в новой экономике.....	213
	Выводы по разделу 4.....	227

Раздел 5. МОДЕЛИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В НОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

5.1	Подход к формированию механизма развития предпринимательских структур в новой экономике.....	229
5.2	Организационная модель механизма развития предпринимательских структур в новой экономике.....	251
5.3	Стратегия развития предпринимательских структур в новой экономике.....	271
	Выводы по разделу 5.....	288
	ЗАКЛЮЧЕНИЕ	291

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	296
-------------------------	-----

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А

Результаты анализа и рейтинговая интерпретация показателей оценки эффективности подхода, выбранного для формирования механизма развития исследуемых предприятий.....	329
--	-----

Приложение Б

Справки о внедрении результатов диссертационной работы	382
--	-----

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Исторические аспекты, раскрывающие процедуру разработки концептуальных основ современного понимания причин и особенностей развития постиндустриального общества, убеждают в необходимости крайне осторожного подхода к модернизации уже существующих схем и конструкций, положений, утверждений, логических доказательств. В данном контексте особое внимание следует обратить на специфику формирования авангардного звена постиндустриального общества, новой экономики. Вопрос определения сущности и содержания новой экономики, ее становления, функционирования и развития остается, с одной стороны, чрезвычайно дискуссионными, а, с другой – само его решение является важной предпосылкой эффективного развития современной высокотехнологичной экономики в Донецкой Народной Республике и Луганской Народной Республике, позволяющего им занять достойное место в мировом цифровом экономическом пространстве.

Степень разработанности проблемы. Исследованию организационно-экономического механизма развития предпринимательских структур в новой экономике посвящены труды ученых Д.Аакера, Е.Ф. Авдокушина, Д.Аджемоглу, С.Д. Бодрунова, Б. Карлофф, Р. Кристи, М. Санду, Б. Самуэля, Й. Шумпейтера, Р. Хаусмана и др.

Научно-методические и аналитические подходы к институциональному развитию исследуемого организационно-экономического механизма неоднократно рассматривалась учеными различных школ и направлений и нашли отражение в научных работах А.В. Александрова, М.Ю. Глазьева, А.Л.Гапоненко, В.М. Кошелева, С.В. Ропотан, О.С. Сухарева, Т.А. Салимова, Л.Е. Ткачева и др. Теоретические вопросы направлений эффективного функционирования организационно-экономического механизма развития

предпринимательских структур в новой экономике рассматривали ученые Е.М.Азарян, И.А. Ангелина, В.Н. Антонов, Р.И. Балашова, Н.Ю. Возиянова, А.В. Половян, Ю.Л. Петрушевский, И.В. Сименко и др.

Методология оценки эффективности подхода, выбранного для формирования организационно – экономического механизма развития предпринимательских структур в новой экономике неоднократно находила свое освещение в трудах многих ученых и исследователей, таких как: С.Б. Алексеев, Н.И. Алексеева, И.С. Алерт, И.В. Гречина, Н.В. Ващенко, О.Н. Изюмова, Е.Г.Леонтьева, М.Ф. Иванова, В.А. Орлова, И.В. Попова, Л.В. Фомченкова. Однако, несмотря на глубокое изучение данной темы и до настоящего времени стоит острая необходимость дальнейшего изучения организационно-экономического механизма развития предпринимательских структур в новой экономике.

Цель и задачи исследования. Целью диссертационной работы является разработка теоретико-методологических положений и практических рекомендаций по совершенствованию организационно-экономического механизма развития предпринимательских структур в новой экономике.

Для достижения поставленной цели в работе сформулированы и решены следующие задачи:

изучить теоретический базис становления и развития новой экономики;
рассмотреть организационно-экономический механизм институциональных основ развития предпринимательских структур в новой экономике;

сформировать концептуальный подход к формированию организационно-экономического механизма развития предпринимательских структур в новой экономике;

изучить современную природу кризисов и факторов экономической устойчивости предпринимательских структур в новой экономике;

рассмотреть основные виды потенциала развития предпринимательских структур в новой экономике;

усовершенствовать методологию оценки привлекательности предпринимательских структур в новой экономике;

изучить мировой и отечественный опыт организационно-экономического механизма развития предпринимательских структур в новой экономике;

исследовать инфраструктуру и инструментарий организационно-экономического механизма развития предпринимательских структур в новой экономике;

рассмотреть практику институционального организационно-экономического механизма развития предпринимательских структур в новой экономике;

разработать бизнес-модели развития предпринимательских структур в новой экономике;

сформировать организационно-управленческую парадигму в развитии предпринимательских структур в новой экономике;

представить основные направления обучения предпринимательских структур в новой экономике;

разработать организационную модель организационно-экономического механизма развития предпринимательских структур в новой экономике;

формализовать подход к формированию организационно-экономического механизма развития предпринимательских структур в новой экономике;

представить стратегию развития предпринимательских структур в новой экономике.

Объектом исследования является процесс формирования организационно-экономического механизма развития предпринимательских структур в новой экономике.

Предметом исследования выступают теоретические, методологические и прикладные положения по совершенствованию организационно-экономического механизма развития предпринимательских структур в новой экономике.

Диссертация выполнена в соответствии с Паспортом специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям сферы деятельности, в т.ч.: экономика предпринимательства) в части пунктов 8.1. Развитие методологии и теории предпринимательства; разработка методики организации предпринимательской деятельности в различных формах предпринимательства; 8.2. Экономические аспекты развития современного предпринимательства; 8.3. Развитие предпринимательства в условиях глобализации мирового рынка. 8.9. Методология, теория обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур. Формы современной конкуренции и их влияние на содержание предпринимательской деятельности. Адаптация стратегии предпринимательских структур к условиям конкурентной рыночной среды. 8.12. Стратегическое планирование и прогнозирование в предпринимательской деятельности.

Научная новизна полученных результатов. Основной научный результат диссертационной работы заключается в совершенствовании организационно-экономического механизма развития предпринимательских структур в новой экономике. Научная новизна обоснованных автором положений и рекомендаций заключается в следующем:

впервые:

разработан концептуальный подход к развитию предпринимательских структур в новой экономике в виде взаимосвязи четырех базисов: теоретического (теории, принципы, предпосылки), организационно-методологического (субъект, процесс, объект, инфраструктура), методического (модель методики) и практического (бизнес-модели,

обучение, знания, оценка, действия), позволяющего повысить эффективность использования выбранного организационно-экономического механизма;

предложена модель теоретического базиса развития новой экономики, базирующаяся на новых (общественного выбора, институционализма, поведенческая и пр.) и традиционных (мейнстрима) экономических теориях, современных концепциях, позволяющих связать капитализацию человеческих качеств и гуманитарную экономику на основе движущих сил, источников нематериальных ценностей, капитала и действующих стратегий, что, в конечном итоге позволит выбрать оптимальные варианты развития разумных потребностей социума в новой экономике;

разработан научный подход к формированию организационно-экономического механизма развития предпринимательских структур в новой экономике, базирующийся на системном подходе и включающий объект, субъект, информационное, организационное, методическое, техническое финансовое и пр. виды обеспечений, рычаги и инструменты, каналы, средства коммуникации и обратную связь, отличительной чертой которого является использование системного подхода, эффекта «напыления» и методики оценки его эффективности (построена на основе ряда критериев и четырех групп аналитических показателей на основе аттракторной этапизации конструкта динамической экспертной эталонной системы показателей). Данный подход позволяет разработать направления развития предпринимательских структур в новой экономике;

усовершенствовано:

организационно-экономический механизм институционального развития предпринимательских структур в новой экономике, базирующийся на институциональной теории, отличительной особенностью которого является возможность осуществить целевое фреймирование исследуемого процесса, определить необходимые нормы и правила, гаранты и ответственность необходимые для повышения эффективности его

реализации;

научно-методический подход к формированию бизнес-моделей развития предпринимательских структур в новой экономике, который в отличие от существующих учитывает особенности их функционирования в среде «3 «не»» и особенности действий (инновационность, быстрота, время), а также позволяющий стратегировать креативность и нишевую комбинаторность на основе 12 базовых моделей (Freemium – «Начни пользоваться бесплатно»; Long Tail – «Длинный хвост»; Lock-In – «Бритва и лезвие»; Crowdfunding – Краудфандинг, «вкладчину»; P2P (Peer-to-Peer) – «Ты мне – я тебе» / Без посредников; аренда вместо покупки и пр.) с их интерпретацией к условиям новой экономики;

экономико-математическая модель оценки организационно-экономического механизма развития предпринимательских структур в новой экономике, которая в отличие от существующих сформирована на основе четырех групп количественных и качественных факторных функционалов (функционал оценки внешней среды функционирования механизма; функционал оценки экономической составляющей внутренней среды функционирования механизма; функционал оценки социализации бизнеса; показатели оценки степени влияния экологических факторов на развитие предпринимательской структуры) и использованием аппарата нечеткой логики для построения шкалы идентификации ее результатов;

модель установления системы факторов экономической устойчивости предпринимательских структур в новой экономике, которая, в отличие от существующих, носит комплексный подход и включает: влияние кризисов и циклов на факторы внешнего внутреннего воздействия; структуру факторов; алгоритм исследования (представлен четырьмя взаимосвязанными этапами) и позволяет в итоге получить показатели внешней и внутренней устойчивости;

научно-методологический подход к оценке привлекательности

предпринимательских структур в новой экономике, объединяющий цели разных стейкхолдеров (властных структур, инвесторов, предпринимателей), направленные на оценку внешней и внутренней привлекательности предпринимательских структур в новой экономике (новые виды товаров, услуг, бизнес-идей, технических и организационных возможностей) на основе использования интерпретированных в ходе тестирования и моделирования методов оценки и путем составления карт внешней и внутренней привлекательности, что делает его отличительным от существующих и повышает его прикладную значимость;

научно-методический подход к формированию организационно-управленческой парадигмы в развитии предпринимательских структур в новой экономике, базирующийся на инновационных бизнес-моделях и, в отличие от существующих, позволяющий при условии соблюдения базовых принципов (игнорирование доминирующей отраслевой логики; забвение прошлого; игнорирование конкурентов) на основе системного подхода (субъект, процесс, объект, циклически движущаяся информация) достичь поставленной цели при условии смены менталитета руководителя –«предприимчивого лидера»;

получило дальнейшее развитие:

процессный подход к реализации потенциала предпринимательской структуры на основе авторской модели, полученной путем ее формализации в рамках системного подхода с определением субъекта, объекта, процесса и всех видов обеспечения при достижении поставленной цели направленной на поиск скрытых резервов, что делает ее отличительной от уже существующих;

структура организационной модели организационно-экономического механизма развития предпринимательских структур в новой экономике в виде четырех взаимосвязанных этапов (подготовительный; информационно-аналитический; основной (исследовательский); заключительный),

отличительной чертой которой является использование организационных рычагов и экономико-правовых методов регулирования, позволяющих повысить эффективность ее использования. На основе предложенной структуры – организационная модель механизма развития предпринимательских структур в новой экономике, базирующаяся на системном подходе (включает в себя такие элементы как: цель, задачи, объекты, субъекты, принципы, методы, информационное обеспечение, организационное обеспечение, методическое обеспечение, институциональное регулирование), отличительной чертой которой является проведение оценки функционирования механизма развития предпринимательских структур в новой экономике, позволяющей повысить эффективности его использования;

научный подход к обучению персонала предпринимательских структур в новой экономике как совместная интеграция необходимости и желаний руководителя и персонала предпринимательской структуры по получению новых инновационных компетенций, позволяющих, в отличие от существующих, повысить эффективность функционирования в новой экономике;

понятийный аппарат организационно-экономического механизма развития предпринимательских структур в новой экономике, уточнены понятия *«новая экономика»*, *«предпринимательская структура»*, *«институциональное развитие»*.

Теоретическая и практическая значимость работы. Теоретическое значение полученных результатов определяется актуальностью цели и задач исследования, а также достигнутым уровнем разработанности исследуемых проблем, научной новизной, полученной в результате исследования, разработкой концептуального подхода к развитию предпринимательских структур в новой экономике, развитием концептуальных положений организационно-экономического механизма развития предпринимательских

структур в новой экономике и пр.

Практическая значимость полученных результатов заключается в том, что предложенные научные идеи, научно-методические подходы и выводы могут быть использованы для решения актуальных проблем совершенствования организационно-экономического механизма развития предпринимательских структур в новой экономике на основе системного, потенциологического и процессного подхода, современных бизнес-моделей развития предпринимательства с использованием мирового опыта. Наиболее существенную практическую ценность имеют следующие научно-прикладные разработки: экономико-математическая модель оценки организационно-экономического механизма развития предпринимательских структур в новой экономике; модель установления системы факторов экономической устойчивости предпринимательских структур в новой экономике; научно-методологические подходы к оценке привлекательности предпринимательских структур в новой экономике и формированию организационно-управленческой парадигмы в развитии предпринимательских структур в новой экономике; организационная модель организационно-экономического механизма развития предпринимательских структур в новой экономике и др.

Работа выполнена в соответствии с комплексным планом научно-исследовательских работ Государственной организации высшего профессионального образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», а именно: госбюджетной темы Г-2020-14 «Стратегия развития и диагностика эффективности экономического потенциала предпринимательских структур»; хоздоговорной темы № 086хт/2020 «Теоретико-методические основы экономической диагностики эффективности деятельности предпринимательских структур»; хоздоговорной темы № 087хт/2021 «Экономическая диагностика стратегического развития деятельности

предпринимательских структур в новой экономике».

Выводы и рекомендации, предложенные в диссертационной работе, утверждены и внедрены в деятельность предпринимательских структур ЛНР и ДНР, в частности Государственного унитарного предприятия «ЛУГАНСКИЙ АВТОДОР» (справка № 37.4/12 от 22.10.2021 г.); ООО «НПФ «Аэромех» (справка №139 от 18.10.2021 г.); ПАО «Луганск-Нива» (справка № 56/2 от 22.10.2021 г.); ООО «НПП «СТАНДАРТ-ЭНЕРГО» (справка № 98.1/12 от 24.09.2021 г.); ООО «Предприятие производственно-технической комплектации» (справка № 54-1 от 04.10.2021 г.); ООО «Строй-инвест-груп» (справка № 56/3 от 29.09.2021 г.); ФГУП ЛНР «Рынки Луганской народной Республики» «Центральный рынок г.Луганска» (справка № ФРЦ/01/2669 от 15.10.2021 г.); ООО «Арония» (справка № 25/10 от 15.10.2021 г.); ООО «Рекал» (справка № 121/21 от 11.10.2021 г.).

Теоретико-методические результаты исследования используются в учебном процессе Государственного образовательного учреждения высшего образования ЛНР «Луганский государственный университет имени Владимира Даля» при преподавании дисциплин «Экономика предпринимательства», «Экономика отраслевых предприятий и организаций», «Антикризисное управление», а также при подготовке магистерских диссертаций студентами направления подготовки 38.04.01 «Экономика» (справка №153-115-1187/29 от 18.10.2021).

Методология и методы исследования. Теоретической и методологической основой исследования являются концептуальные положения фундаментальных и прикладных работ отечественных и зарубежных авторов по проблемам предпринимательской деятельности. Методологической основой диссертационной работы стала совокупность принципов, приемов научного исследования, общенаучные и специальные аналитические методы, позволившие решить поставленные задачи, системно и комплексно исследовать организационно-экономический механизм

развития предпринимательских структур в новой экономике.

Информационной базой исследования являются законодательные и нормативные акты, регулирующие деятельность предпринимательских структур, финансовая и статистическая отчетность и результаты аналитических обследований деятельности предприятий Луганской Народной Республики и Донецкой Народной Республики.

В процессе проведения исследования использовались методы: структурно-логического и семантического анализа (для уточнения и упорядочения терминологии в понятийном аппарате); системного анализа и синтеза (при исследовании организационно-экономического механизма и его отдельных составляющих как системы); логического анализа, социологических опросов и экспертной оценки (при оценке организационно-экономического механизма развития предпринимательских структур в новой экономике); экономико-математические методы (при анализе результативности исследуемого организационно-экономического механизма); теории нечетких множеств (при разработке рейтинга эффективности функционирования организационно-экономического механизма); метод экономико-математического моделирования (для определения приоритетных направлений совершенствования организационно-экономического механизма развития предпринимательских структур в новой экономике); графический метод и построение аналитических таблиц – для наглядного изображения и структурированного предоставления информации, полученной по результатам теоретических и практических положений диссертационной работы. Обработка данных осуществлялась с использованием современных информационных технологий.

Положения, выносимые на защиту. По результатам исследования на защиту выносятся следующие основные положения:

концептуальный подход к развитию предпринимательских структур в новой экономике;

модель базиса развития новой экономики;

потенциалогический подход к рассмотрению потенциала предпринимательской структуры;

научный подход к формированию организационно-экономического механизма развития предпринимательских структур в новой экономике;

организационно-экономический механизм институционального развития предпринимательских структур в новой экономике;

модель установления системы факторов экономической устойчивости предпринимательских структур;

процессный подход реализации потенциала предпринимательской структуры;

научно-методологический подход к оценке привлекательности предпринимательских структур в новой экономике;

научно-методический подход к формированию бизнес-моделей развития предпринимательских структур в новой экономике;

научно-методический подход к формированию организационно-управленческой парадигмы в развитии предпринимательских структур в новой экономике;

научный подход к обучению персонала предпринимательских структур в новой экономике;

модель установления системы факторов (внутренних и внешних) экономической устойчивости предпринимательских структур в новой экономике под влиянием кризисов и цикличности экономики;

экономико-математическая модель оценки организационно-экономического механизма развития предпринимательских структур в новой экономике;

организационная модель организационно-экономического механизма развития предпринимательских структур в новой экономике, базирующаяся на системном подходе;

понятийно-категориальный аппарат исследования: «новая экономика»; «предпринимательская структура»; «институциональное развитие».

Степень достоверности и апробация результатов. Диссертационная работа является результатом самостоятельных научных исследований автора. Сформулированные и обоснованные в диссертационной работе научные положения, выводы и рекомендации получены автором самостоятельно на основании всестороннего исследования процесса формирования организационно-экономического механизма развития предпринимательских структур в новой экономике. Вклад автора в коллективно опубликованные работы конкретизирован в списке публикаций. Основные положения диссертационной работы докладывались и обсуждались на 13-ти научно-практических конференциях разного уровня, основными из которых являются: «Донецкие чтения 2017: Русский мир как цивилизационная основа научно-образовательного и культурного развития Донбасса», г. Донецк; «Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации» (г. Пенза).

Публикации. По результатам исследования опубликовано 34 работы, в том числе 4 монографии, из которых одна личная, 17 статей в рецензируемых научных изданиях, 3 статьи в прочих изданиях, 10 трудов апробационного характера. Общий объем публикаций – 46,6 печ. л., из которых 29,3 печ. л. принадлежат лично автору.

Структура диссертационной работы определяется поставленной целью и соответствует логической последовательности решения определенных автором задач исследования. Диссертация состоит из введения, пяти разделов, заключения, списка литературы, содержащего 260 наименований, и приложений (объемом 61 страница). Общий объем диссертации составляет 391 страницы.

РАЗДЕЛ I

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В НОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

1.1 Теоретический базис становления и развития новой экономики

Понятие «новая экономика» (НЭ), широко используемое в современной публицистике и научной литературе, не имеет четкой пространственно-временной привязки – точки отсчета во времени и границ распространения. В мировом масштабе новую экономику чаще всего связывают с глобализацией рынков и повышением их волатильности, информатизацией экономики, нарушением баланса в экологической среде, реже – с появлением в экономическом пространстве в качестве новых игроков и новых рынков стран ЦВЕ, БРИКС. В некоторых исследованиях НЭР рассматривается в связи с инновационным процессом и изменениями, имеющими место в производственно-хозяйственной и технологической сфере, предпринимательской среде.

Анализ исследований и публикаций свидетельствует, что вопросам развития «новой экономики» посвящены работы К. Хенинга [14], Е.Ф. Авдокушина [1], Л.Е. Алтыбаевой [2], М.А. Плахтий [13], Н.А. Пашкус, В.Ю. Пашкус [11]; теории ноономики посвящены исследования С.Д. Бодрунова [3], С.Ю. Глазьева [4]; изучению современной экономики, направлений современных теорий – В. Котельникова [6], Э.Г. Кочетова [7], Е.С. Каврук [5]. Однако, недостаточно разработанными остаются вопросы теоретического обоснования базиса становления и развития новой экономики.

Человек – созидатель – разрушитель: его усилиями (разумом и действиями) создается новое и разрушается старое, вплоть до реализации

возможного варианта развития истории Человечества – истребления всего живого на Земле.

Каврук Е.С. «...экономика – это особая сфера общественной жизни со своими законами, проблемами и противоречиями» [5], т.е. это система, описывающая производство, распределение, обмен и потребление товаров/услуг, а также отношения, возникающие в процессе их осуществления. Развитие экономики непосредственно связано с развитием человеческой научной мысли, позволяющие создавать новые технику, технологию как в сфере производства, так и в сфере духовного, культурного развития, характеризующие уровень культуры индивида и его совокупности (общества), опосредующие производство и потребление и возникающих взаимоотношений на этой основе, т.е. сформировавшуюся или формирующуюся экономическую культуру, соответствующую современной стадии развития общественной жизни. Во все исторические периоды развития человеческого общества существовали технологии прорыва и в настоящем периоде развития таким прорывом стало появление электроники, микропроцессоров и операционных систем, компьютеров, развитие космических, информационно-коммуникационных и биотехнологий, Интернета и цифровизации, являющихся следствием перехода на пятый технологический уклад в экономике. Их использование ознаменовало начало нового этапа в развитии человечества и, соответственно, возникновение «новой экономики», что порождает новые возможности и новые риски.

Е.Ф. Авдокушин отмечал, что «...если для индустриальной эпохи базовым фактором служило электричество, то для постиндустриального (новоиндустриального) – макропроцессор, позволивший заменить кооперацию отдельных машин органически единой системой автоматических машин» [1, с. 7].

В словарном определении «...новая экономика (неоэкономика) – экономическая инфраструктура, характеризующаяся преобладанием неосязаемых активов (услуг и технологий), и снижением роли осязаемых

активов. То есть, это экономика знаний, новых информационных технологий, новых бизнес процессов, обеспечивающих лидерство и конкурентоспособность» [8].

Х. Клодт определяет новую экономику как «...экономику, которая характеризуется изготовлением, обработкой и распространением информации» [14, с. 26].

Л.Е. Алтынбаева определяет новую экономику как как систему «...эта экономическая система должна базироваться на диверсифицированном наукоемком и технологичном экономическом росте, имеющем инновационную направленность, подкрепленную действующей инновационной системой» [2, с. 26-27].

В исследованиях М.А. Плахтий «...с хронологической точки зрения появление термина «новая экономика» можно отнести к началу 1990-х годов, когда К. Келли представил ее в виде трех особенностей: глобализация происходящих изменений, оперирование новыми ценностями – идеями, информацией и коммуникациями, высокий уровень корреляции между отдельными сегментами. Этот тезис был зафиксирован и получил дальнейшее развитие в научных исследованиях зарубежных и отечественных ученых ... в виде нового термина – цифровая экономика. В этом контексте предлагается новая парадигма цифровой экономики – Nextedo (некстедо-экономика), основанная на знаниях, инновациях и передовых технологиях, функционирующая в неопределенной постоянно изменяющейся среде.» [13].

Цифровая экономика – это экономика развития новых экономических отношений в условиях применения цифровых интернет-технологий в производстве товаров, услуг и их продаже [15].

Н.А. Пашкус, В.Ю. Пашкус отмечают, что «...похоже, что понятие новой экономики чрезвычайно сложно свести к какому-либо наиболее обобщенному или единственному, ибо оно связано с множеством функциональных научных областей. Да и сведение этого явления к единственной дефиниции будет не совсем корректным, поскольку в процессе

формулирования ограниченного описательного понятия может быть потерян глубокий и многосторонний смысл этой категории» [11].

Следовательно, термин «*новая экономика*» – собирательный, основанный на критерии – наличие признака «новизна», как факта отсутствия подобия, существующего во времени и пространстве, и характеризует «неопределенность», «неоднозначность», «нестандартность» и т.п. в условиях бытия и функционирования, а также предопределяет необходимость наличия «эффекта креатива» в действиях субъекта (государства, бизнеса, потребителя и т.п.) в этих условиях и среде. Новизна проявляется в возникновении новых условий (например, социальных, культурных, политических, экономических); применении новых технологий (например, в организации и управлении, взаимоотношениях, производстве, обмене, потреблении) и др.

Исследования показали, что движущей силой новой экономики являются: знания, технологии, глобализация, что требует изменений в механизме взаимодействия минимум в трех измерениях: информационном, финансовом и инновационном.

Сегодня одной из самых актуальных проблем в сфере информационно-вычислительных систем является защита информации в интернете. Действительно, трудно представить предпринимательскую структуру без работы с использованием электронной глобальной сети. Предприниматели проводят различные экономические операции в интернете, заказывают товары, услуги, пользуются кредитными карточками, проводят платежи, разговаривают и переписываются, совершают много других действий, требующих обеспечения конфиденциальности и защиты.

Термином «предпринимательская информационная безопасность» в новой экономике принято обозначать само состояние информации, означающее, что система функционирует нормально, данные защищены и обеспечена безопасность их целостности, конфиденциальности и доступности. Также он может относиться и к определению этого процесса.

Основные составляющие информационной безопасности подразумевают следующее:

- Если к данным есть доступ лишь у тех пользователей, кто авторизован, значит, они конфиденциальны;
- Достоверность, полнота информации (а также данные о методах ее обработки) означают целостность;
- Понятие доступности предполагает, что к ресурсам и связанным с ними активам будет обеспечен доступ для авторизованных пользователей, если возникает такая необходимость [16].

При работе в сети Интернет предпринимательские структуры могут ожидать такие опасности как: неосторожное поведение пользователя, вредоносный код, хакеры и другие злоумышленники.

Неосторожное поведение пользователя (неосторожность) – это серьезная проблема, которая ставит под удар даже самую защищенную систему, даже данные, которые расположены на отключенном от Интернета компьютере.

Вредоносный код - компьютерные вирусы, сетевые и почтовые черви которые могут распространяться самостоятельно.

Хакеры и другие злоумышленники - злоумышленники могут украсть у вас ценную информацию, касающуюся вас либо ваших финансов, и использовать ее в своих целях. Если злоумышленник получит данные, необходимые для использования вашего WM-аккаунта – он сможет использовать ваши Webmoney (фактически, это – электронный эквивалент реальных денег) в своих целях [2].

С целью обеспечения безопасного обмена информацией разработаны различные протоколы защиты и созданы программные продукты, реализующие данные протоколы. Во всех подобных протоколах используются методы криптографии [3].

Криптография представляет собой совокупность методов преобразования данных, направленных на то, чтобы сделать эти данные бесполезными для

противника. Такие преобразования позволяют решить две главные проблемы защиты данных: проблему конфиденциальности (путем лишения противника возможности извлечь информацию из канала связи) и проблему целостности (путем лишения противника возможности изменить сообщение так, чтобы изменился его смысл, или ввести ложную информацию в канал связи) [4, 31].

Даже если послание, безопасность которого можно обеспечить, должным образом зашифровано, все равно остается возможность модификации исходного сообщения или подмены этого сообщения другим. Одним из путей решения этой проблемы является передача пользователем получателю краткого представления передаваемого сообщения. Подобное краткое представление называют контрольной суммой, или дайджестом сообщения.

Контрольные суммы используются при создании резюме фиксированной длины для представления длинных сообщений. Алгоритмы расчета контрольных сумм разработаны так, чтобы они были по возможности уникальны для каждого сообщения. Таким образом, устраняется возможность подмены одного сообщения другим с сохранением того же самого значения контрольной суммы.

Однако при использовании контрольных сумм возникает проблема передачи их получателю. Одним из возможных путей ее решения является включение контрольной суммы в так называемую электронную подпись.

При помощи электронной подписи получатель может убедиться в том, что полученное им сообщение послано не сторонним лицом, а имеющим определенные права отправителем. Электронные цифровые подписи создаются шифрованием контрольной суммы и дополнительной информации при помощи личного ключа отправителя.

Таким образом, кто угодно может расшифровать подпись, используя открытый ключ, но корректно создать подпись может только владелец личного ключа. Для защиты от перехвата и повторного использования подпись включает в себя уникальное число – порядковый номер [56].

Под аутентификацией информации в компьютерных системах понимают установление подлинности данных, полученных по сети, исключительно на основе информации, содержащейся в полученном сообщении.

Если конечной целью шифрования информации является обеспечение защиты от несанкционированного ознакомления с этой информацией, то конечной целью аутентификации информации является обеспечение защиты участников информационного обмена от навязывания ложной информации. Концепция аутентификации в широком смысле предусматривает установление подлинности информации как при условии наличия взаимного доверия между участниками обмена, так и при его отсутствии [27].

Пользуясь глобальной сетью Internet, необходимо помнить о возможных угрозах, таких как: вредоносный код, хакеры, мошенники и прочее. Обезопасить себя можно при помощи специальных протоколов защиты. В таких протоколах, в основном, используется метод криптографии.

Электронные платежные системы являются одним из самых популярных видов работы с электронной валютой. С каждым годом они развиваются все активнее, занимая довольно большую долю рынка по работе с валютой. Вместе с ними развиваются и технологии обеспечения их безопасности. Самих электронных платежных систем, собственно, как и технологий по защите, существует очень много. Каждая из них имеет различные принципы и технологии работы, а также свои достоинства и недостатки.

Каждая электронная платежная системы использует свои методы, алгоритмы шифрования, протоколы передачи данных для выполнения безопасных транзакций и передачи данных. Одни системы используют алгоритм шифрования RSA и протокол передачи HTTPs, другие используют алгоритм DES и протокол SSL для передачи зашифрованных данных [16].

Для обеспечения нормальной работы электронная платежная система должна быть надежно защищена.

С точки зрения информационной безопасности в системах электронных платежей существуют следующие уязвимые места:

пересылка платежных и других сообщений между банками, между банком и банкоматом, между банком и клиентом;

обработка информации внутри организаций отправителя и получателя сообщений;

доступ клиентов к средствам, аккумулированным на счетах.

Пересылка платежных и других сообщений связана с такими особенностями:

внутренние системы организаций отправителя и получателя должны обеспечивать необходимую защиту при обработке электронных документов (защита окончных систем);

взаимодействие отправителя и получателя электронного документа осуществляется опосредовано - через канал связи.

Эти особенности порождают следующие проблемы:

взаимное опознание абонентов (проблема установления взаимной подлинности при установлении соединения);

защита электронных документов, передаваемых по каналам связи (проблема обеспечения конфиденциальности и целостности документов);

защита процесса обмена электронными документами (проблема доказательства отправления и доставки документа);

обеспечение исполнения документа (проблема взаимного недоверия между отправителем и получателем из-за их принадлежности к разным организациям и взаимной независимости)[1].

Для обеспечения функций защиты информации на отдельных узлах системы электронных платежей должны быть реализованы следующие механизмы защиты: управление доступом на окончных системах; контроль целостности сообщения; обеспечение конфиденциальности сообщения; взаимная аутентификация абонентов; невозможность отказа от авторства сообщения; гарантии доставки сообщения; невозможность отказа от

принятия мер по сообщениям; регистрация последовательности сообщений; контроль целостности последовательности сообщений.

Техническое обеспечение безопасности транзакций – набор параметров, обеспечивающий, как ясно из его названия, техническую сторону защиты информации. До этого параметра включены: криптографические методы шифрования, аутентификации и доступ с помощью специального аппаратного обеспечения (в самом примитивном случае — с помощью USB-ключей) [2].

Ни для кого не секрет, что основным критерием защиты информации в техническом плане является, конечно, шифрование данных, а конкретнее — криптографические алгоритмы, с помощью которых они реализованы. Известно также, что чем больше длина ключа, тем труднее расшифровать его и соответственно получить доступ к конфиденциальной информации. Три из испытываемых систем используют широко известный и широко уважаемый алгоритм RSA: Webmoney, «Яндекс.Деньги», PayPal. В E-Port применяется шифрование через SSL-протокол версии 3.0. Фактически шифрование реализовано с помощью SSL-ключей, которые уникальны, они генерируются во время сессии, так и названы сеансового ключа. Длина SSL-ключа в системе E-Port варьируется в пределах от 40 до 128-ми бит, что вполне достаточно для приемлемого уровня безопасности транзакций [3].

Следующий параметр в техническом обеспечении информационной безопасности транзакций — аутентификация, т.е. совокупность решений, которые нужны пользователю для доступа к его собственной персональной информации. Здесь все просто. В системах Webmoney и «Яндекс.Деньги» для доступа используются два критерия, тогда как в PayPal и E-Port — только один. В Webmoney для доступа в систему и проведения платежей необходимо вводить пароль и специальный ключ. Подобно работает и «Яндекс.Деньги»: требуется пароль и специальная программа-кошелек. Во всех остальных системах доступ осуществляется по паролю. Однако в системе E-Port для работы по SSL-протоколу web-сервер потенциального

клиента (и любого другого участника системы) должен иметь специальный цифровой сертификат, полученный от одной из уполномоченных компаний. Этот сертификат используется для аутентификации web-сервера клиента. Механизм защиты сертификата, который используется в E-Port, сертифицирован компанией RSA Security [14]. Третий и последний параметр в данном исследовании критерии — доступ к системе с помощью специального аппаратного обеспечения, например USB-ключей.

Поскольку Интернет одновременно является и чрезвычайно эффективным коммуникативным средством и средой, вызывающей достаточно большое недоверие у пользователей, безопасность электронных платежей является весьма серьезным критерием успеха конкретной системы и использующего ее электронного бизнеса. Важно, чтобы при любой реализации в системе не оставалось плохо защищенных участков, способных привести к крупномасштабному мошенничеству [15]. Поэтому основными требованиями по безопасности здесь являются:

- исключения возможности списания средств с аккаунта плательщика третьими лицами;

- обеспечение возможности легитимного подтверждения плательщиком перед третьими лицами (например, судом) факта совершения платежа, его получения получателем и назначения данного платежа (например, получения товара надлежащего качества);

- обеспечение возможности легитимного подтверждения получателем перед третьими лицами факта получения платежа и его назначения;

- обеспечение возможности легитимного подтверждения эмитентом факта проведения всех авторизованных транзакций по данному аккаунту действительным владельцем данного аккаунта;

- обеспечение гарантий, что перемещаемая с аккаунта сумма не будет украдена в момент передачи и попадет точно и исключительно по назначению;

исключение возможностей подделки квитанций эмитента пользователям;

обеспечение разрешения всех спорных вопросов между эмитентом и пользователями исключительно электронным образом с помощью сообщений с цифровой подписью;

обеспечение возможности разрешения спорных вопросов между пользователями без участия эмитента; система в целом должна быть устойчива к мошенническим действиям, в том числе - в случае форс-мажорных обстоятельств.

Таким образом, электронные платежи — это закономерный этап в развитии телекоммуникаций. Востребованность высока в тех нишах, где есть полноценный продукт — цифровой товар, чьи свойства хорошо «накладываются» на свойства онлайн-платежа: моментальность оплаты, моментальность доставки и простота.

Особую актуальность теоретические аспекты познания основных постулатов современных электронных систем актуализируются в условиях развития новой экономики. Они, можно сказать, являются ее фундаментальной теоретической основой, именно поэтому представилось целесообразным их предметное рассмотрение.

Важнейшей базовой характеристикой новой экономики является применение знаний как результата интеллектуального труда, что позволяет ее рассматривать в том числе, как экономику знаний и информационных технологий, а также инновационных процессов, обеспечивающих лидерство субъекта управления и его конкурентоспособность, включая продукт, который им предлагается для потребителя и механизм выстраивания взаимоотношений.

Одним из главных признаков новой экономики является рост неосязаемых (нематериальных) ценностей в бизнесе по сравнению с осязаемыми – материальными (таблица 1.1).

Таблица 1.1 – Динамика интеллектуальных активов, %

Годы	Неосязаемые активы	Осязаемые активы
1978	5	95
1998	72	28
2004	90	10
с 2010 по н.в.	более 90	менее 10

Составлено автором на основе [6,15]

Следовательно, возрастает роль нематериальных активов, которая имеет тенденцию к росту. В словарном определении термин «...нематериальные активы – идентифицируемые немонетарные активы, не имеющие физической формы, входящие в состав необоротных активов» [7] субъекта хозяйствования. К нематериальным активам относятся: результаты интеллектуальной деятельности; средства индивидуализации; деловая репутация; ноу-хау. Физической формы эти объекты не имеют, но приносят предприятиям и даже целым странам реальные доходы от их владения и использования. Однако, создание и эффективное управление нематериальными активами субъекта (предприятий, стран) становится определяющим фактором их развития и конкурентоспособности, залогом успеха в долгосрочной перспективе.

Так, например, мировая экономика все в большей степени определяется отраслями, центральное место в которых занимают услуги и нематериальные активы. В этой связи современные страны с развитыми экономиками направляют усилия на формирование и развитие «сильного национального бренда», что становится стратегической линией их действий как на внешних, так и на внутренних рынках для обеспечения экономического развития и роста.

В исследовании, проведенном консалтинговой компанией Brand Finance (Brand Finance Nation Brands 2015), изучались вопросы ценности национальных брендов и было установлено, что «...из 20 стран – лидеров по

объему корпоративных нематериальных активов более половины характеризуются наличием сильного национального бренда» [10]. Так, наиболее сильными национальными брендами являются: США, Великобритания, Франция, Швейцария.

В исследовании также установлено, что для большинства компаний развитых стран нематериальные активы, такие как «...бренды, люди, различные ноу-хау, отношения и др.» [10] занимают в ценности компании больший удельный вес, чем имеющиеся у них на балансе материальные активы, такие как земля, здания, сооружения, оборудование, товарно-материальные ценности и др.

Рост спроса на товары/услуги, пришедшие из страны-производителя с сильным национальным брендом, обеспечивает рост спроса на них. Однако, для этого необходимы стратегия, тактика, механизмы и инструменты ее обеспечения и реализации.

Следовательно, реализация четко выработанной и институционализированной стратегии развития национального бренда, способствует достижению «эффекта страны происхождения» (country of origin effect).

В исследованиях Э.Г. Кочетова [7] обращено внимание на то, что современная геэкономика служит повышению конкурентоспособности государства с точки зрения системной реализации политик и стратегий как отдельных субъектов хозяйствования (особенно крупных компаний и корпораций этих стран) в современном новом глобальном контексте.

В исследованиях С.Д. Бодрунова отмечается, что возникла необходимость «...радикального обновления материального производства, его развития в единстве с наукой и образованием» [3]. В новом индустриальном обществе второй генерации (НИО.2) он раскрыл содержание экономических механизмов перехода к этому новому общественному устройству. Формируемая новая индустрия требует качественного изменения, т.е. «...изменения во всех сферах общественной жизни –

экономических отношениях, управлении, в ценностях и мотивах человеческой деятельности, культуре – ожидают нас завтра, в мире ноосферы» [3]. Нужна качественно новая система отношений – нономика – «...неэкономический способ организации хозяйства для удовлетворения потребностей, который осуществляется человеком, вышедшим за пределы материального производства» [3, с. 171].

Раскрывая сущность ноэтапа в цивилизационном развитии, автор теории нономики С.Д. Бодрунов определяет его как взаимодействие двух совершенно отличающихся друг от друга сфер цивилизационной конструкции – «...производство (ноопроизводство, сводящееся к техносфере) и человеческое общество».

Следовательно, обосновывается возникновение качественно новых взаимоотношений, складывающихся в процессе материального производства, которые возникают не в межличностных отношениях, а в разных сферах цивилизационного конструкта.

С.Ю. Глазьев отмечает, что «...происходящие в мире революционные технологические и институциональные изменения создают ощущения уже не конца истории, а конца света» [4].

В его исследованиях проводится анализ формирования новых технологических, управленческих и социальных структур на основе теории больших циклов, что позволило сформулировать концептуальный взгляд на переход к новому мировому порядку и ноономике.

Общей материальной основой для перехода к ноономике является новый технологический уклад, ядро которого – «...совокупность цифровых, информационных, биоинженерных, когнитивных, аддитивных и нанотехнологий» [4, с. 28] и на современном этапе формируемый новый миропорядок, характеризующийся интегральным мирохозяйственным укладом.

В этой связи особая значимость отводится человеку (воспринимаемым им ценностям) и способности «...системы управления создавать и регулировать автоматически воспроизводящиеся процессы социально-экономического развития [4, с. 31].

При этом в числе задач любого бизнеса совместно со страной должна быть задача «встраивания» в существующую и будущую сетевую систему, «...в мировые интернационализованные воспроизводственные ядра с целью участия в формировании и распределении мирового дохода на базе высоких геоэкономических технологий» при том, что «...геоэкономика выступает также как составная часть стратегии развития» [3, с. 68 – 76].

В исследованиях С.Д. Бодруновым доказано, что нужно «...через реиндустриализацию на качественно новой технологической основе целенаправленно и планомерно обеспечить переход к нооиндустриальному обществу» [12].

Следовательно, возникает необходимость в стратегическом планировании, но таком, которое позволит обеспечить гармонизацию и синтез «нового облика общества», формирующегося на основе его технического развития, увязав его с развитием социальной сферы, области общественных отношений. В этой связи необходимы глубокие исследования междисциплинарного характера.

Однако, для развития предпринимательских структур в условиях новой экономики необходимо:

понимание развития субъекта хозяйствования в условиях новой экономики;

теоретическое обоснование принимаемых решений и формируемых моделей развития бизнеса;

ориентация на потребителя как главного реципиента идей, предлагаемых бизнесом, и источника его доходов для современного предприятия.

Нами разработана модель базиса развития новой экономики (рисунок 1.1).

На основании проведенных исследований установлено, что теоретическим базисом формирования становления и развития новой экономики являются теории мейнстрима в экономической науке, а также новые теории и концепции, развивающиеся под воздействием новых условий, создаваемых в процессе новой технологической революции, изменяющей современную реальность бытия. При этом вектором развития современных экономических систем должна стать ноономика, где функционирование основано на разумном производстве товаров/услуг и потреблении.

Дальнейшие исследования должны быть направлены на исследование институциональных основ развития предпринимательских структур в новой экономике.

1.2 Институциональные основы развития предпринимательских структур в новой экономике

Тезис о том, что институты имеют значение в современных условиях социально-экономического развития и глобализации экономики приобретает не только все большее значение, но и становится необходимым условием, базирующимся на эволюционном базисе уже произошедших трансформаций. Продолжается процесс становления новых и реформирования старых



Рисунок 1.1 – Модель базиса развития новой экономики
(авторская разработка)

институциональных основ, в том числе в сфере экономических отношений. Институциональное развитие экономики происходит под влиянием взаимодействия между институтами и организациями, когда первые определяют «правила игры», а вторые являются «игроками». Экономика все больше проявляет черты экономики услуг и потребления, в основе которых лежит пользовательский опыт современного потребителя и разнообразие предложений от производителей товаров/услуг, позволяющее им заинтересовать и привлечь внимание к себе и своим продуктам, в условиях цифровой трансформации современной бизнес-среды.

Для развития предпринимательских структур в условиях новой экономики необходимо выработать институциональные основы их развития, что и определяет актуальность темы исследования.

Анализ исследований и публикаций свидетельствует, что вопросам развития теории институтов, методологии их исследования и эволюции посвящены работы Д. Норта, А. Олейника, О.С. Сухарева; изучению проблем развития предпринимательства, предпринимательских структур и управления ими – Е.М. Азарян, А.В. Ахунзянова, А.В. Александрова, Н.Ю. Возияновой, А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухина, Е.А. Герасимовой, К.М. Гвоздева, В.А. Соболева, О.Г. Тихомировой, Л.Е. Ткачевой, С.В. Ропотан. Однако недостаточно разработанными остаются вопросы теоретического обоснования институциональных основ развития предпринимательских структур в новой экономике.

Институт предпринимательства – важнейший и древнейший институт экономики и двигатель развития. Чтобы исследовать развитие предпринимательских структур в новой экономике необходимо уточнить сущность категорий, а именно «предпринимательская структура» и «развитие».

Новая экономика представляет собой сложный комплекс размещение производственных сил на отдельных территориях и создает между ними социально-экономические отношения.

Однако, для эффективного функционирования того или иного региона в рамках развития новой экономики важную роль играет рыночная инфраструктура.

Она связывает все производственные и непроизводственные сферы экономики. Именно развитая рыночная инфраструктура обеспечивает стабильность и эффективность функционирования как регионов, так и страны в целом.

Любой экономический регион не может функционировать без развитой рыночной инфраструктуры, поэтому для каждого региона рыночная инфраструктура является важнейшим элементом как в создании экономического региона, так и в его успешном развитии. В этом и заключается актуальность выбранной темы.

Рынок в новой экономике – это уже механизм обеспечивающий взаимодействие между производителями и потребителями. При этом рыночная инфраструктура в новой экономике – это система учреждений и организаций, обеспечивающих свободное движение товаров и услуг на рынке [12].

Рыночная инфраструктура в новой экономике включает в себя множество взаимосвязанных элементов которые обеспечивают эффективное и стабильное развитие регионов.

Выделяются следующие основные виды рыночной инфраструктуры в новой экономике [13]:

1. Биржа;
2. банк;
3. Страховые компании;

4. Консультационные организации;
5. аудиторские компании;
6. налоговые органы;
7. торгово-промышленная палата.

Биржа в новой экономике – это организационная форма рынка, на котором производится свободная торговля товарами (товарная биржа), ценными бумагами (фондовая биржа), валютой (валютная биржа), наем рабочих (биржа труда), и где формируются рыночные цены (курсы) на основе фактического соотношения спроса и предложения [12].

Так, к примеру, в ЛНР в 2015 году количество безработных составляло 1,6 тысяч человек, это в 50,3 % больше чем в 2014 году. В настоящее время всего в ЛНР область предприятиям необходимо около 1,6 тыс. рабочих. В этой ситуации и может помочь такой вид биржи, как биржа труда.

Стабильная работа биржи обеспечивает концентрацию различных товаров в одном месте, что в свою очередь позволяет установить равновесную цену между товарами. Также биржа является центром сбора информации о экономическом состоянии региона в новой экономике.

Банк в новой экономике – это финансовое учреждение, основной сферой деятельности которого являются денежно-кредитные операции [11].

Банковская система в новой экономике – это фундамент экономики региона, так как от стабильного и эффективного функционирования банковской системы зависит устойчивое и положительное развитие регионов.

Банки выполняют множество функций, однако первоначальной функцией банков является аккумуляция временно свободных денежных средств одних лиц и их предоставление другим.

Инвестиции должны повысить эффективность работы предприятий, что в свою очередь позволит развиваться региону в новой экономике.

Страховая компания в новой экономике – организационно обособленная структура, которая осуществляет заключение договоров страхования и их обслуживание [12].

Страховая компания в новой экономике защищает экономические объекты от различных рисков, позволяя им сохранить свое положительное состояние.

Также страховые вклады можно рассматривать как инвестиционную деятельность в региональную экономику в новой экономике.

Путем страховых выплат, страховые компании обеспечивают стабильную экономическую ситуацию в регионе, в связи с чем, повышается благосостояние населения.

Консультационная организация (консалтинговые организации) в новой экономике – хозяйственная организация, задачей которой является выполнение работ по проведению анализа, обоснованию перспектив развития и организации использования научно-технических и организационно-экономических новшеств [10].

Предприятия, которые в определенный период времени находятся в трудном положении и самостоятельно не могут решить ту или иную проблему, могут обратиться в консультационные организации, где независимые эксперты помогут с решением существующих проблем, которые в дальнейшем помогут предприятию развиваться.

Аудиторская компания – организация, специализирующаяся на проведении финансового аудита [2].

Аудиторские компании осуществляют проверку предприятий на их устойчивое функционирование и эффективность работы.

На основе аудиторского заключения заинтересованные юридические и физические лица, а также нерезиденты могут удостовериться в том или ином вложении капитала в развитие предприятия.

Налоговые органы - это государственные органы, осуществляющие в соответствии с действующим налоговым законодательством сбор налогов [2].

Государство с помощью налогов регулирует деятельность предприятий, путем сбора налогов с организаций и последующего распределения ВВП, тем самым помогая непроизводственным предприятиям.

Также налоговые органы могут стимулировать предприятия к успешному развитию и процветанию, путем предоставления налоговых льгот.

Таким образом, в регионах развивается не только производственная сфера, а и не производственная.

Торгово-промышленная палата является негосударственной некоммерческой организацией, объединяющей предприятия и предпринимателей [9].

Торгово-промышленная палата создает условия для функционирования предприятий и при необходимости оказывает помощь мелким и средним предприятиям.

Торгово-промышленные палаты сосредотачивают свою деятельность на повышении конкурентоспособности бизнеса как на внутреннем рынке, так и на внешнем путем предоставления комплекса услуг и представительства интересов.

Итак, можно сказать, что вся рыночная инфраструктура взаимосвязана между собой и при малейшей дестабилизации хоть одного элемента рыночной инфраструктуры экономика региона может разрушиться.

Также можно отметить, что инфраструктура рынка в новой экономике – это совокупность различных посредников между производителями и потребителями, между заемщиками и кредиторами, между государством и предприятиями.

Рыночная структура облегчает реализацию интересов предприятий, повышает эффективность работы рыночных субъектов, обеспечивает контроль за развитием экономики региона и обеспечивает стабильность в развитии региона.

Исследование сущности категории «развитие» проводилось зарубежными и отечественными учеными [18,19,24,28,131]. Анализ сущности предлагаемых определений дефиниции «развитие» позволяет согласиться с тем, что развитие следует рассматривать как «...совокупность изменений, безотносительных к получаемому результату ... следовательно, развитие, как категория, показывает аналитику вектор изменений» [18, с. 56] исследуемой системы, а именно – предпринимательских структур или их единицы (предприятия, фирмы и т.п.).

По Д. Норту, институты – это «правила игры» в обществе, или ..., созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми. ... Институты бывают формальные и неформальные [27, с. 17], но для их реального функционирования необходима «...система мер, обеспечивающих их выполнение», позволяющая сформировать «...структуру побудительных мотивов человеческой деятельности...» [26], которые в своей совокупности направлены на уменьшение неопределенности и способствующие адекватно внешней и внутренней среде реализовывать организацию повседневной жизни человека, общества, хозяйства. Под термином «правило» целесообразно понимать «...базовый институт, включающий атрибуты (группы людей, на которые оно распространяется), фактор долженствования, цель, условия действия и санкции [23].

В словарном определении предпринимательство (предпринимательская деятельность) – «...самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение, прибыли от

пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг» [29]. Следовательно, предпринимательство в широком смысле – следует рассматривать как самоорганизуемую рисковую деятельность, преследующую коммерческие цели, осуществляемую предпринимателем или под его руководством или контролем.

Предприниматель является разработчиком идеи (бизнес-идеи), организатором ее реализации, а в определенных случаях и исполнителем. Его действия направлены на получение прибыли, т.к. носят коммерческий характер, а действия направлены на извлечение ее из имеющихся у него ресурсов, включая интеллектуальных.

Предприниматель – это базовый элемент и движущая сила предпринимательства в целом и любой предпринимательской структуры, как юридической формы коммерческого образования (предприятия, фирмы, компании, организации), в частности. Это человек, обладающий такими качествами, как: любознательность, увлеченность, азартность (как спорт, девиз которого – быстрее, выше, сильнее и цель доказать, что спортсмен лучший), внимание к деталям и наблюдательность, «смекалка» и позитивное бунтарство – т.е. желание что-то сделать, усовершенствовать и явить миру, но не бесплатно, а получая за это экономическую выгоду (прибыль).

В исследованиях А.В. Александрова отмечено, что в смысловом плане близким понятием к термину «предпринимательская структура» являются применяемые в научном обороте понятия: «фирма», «организация», «компания», представляющие синонимы и подразумевающие в своем единстве «...субъект предпринимательского типа, обладающий хозяйственной самостоятельностью и нацеленный на получение прибыли как основного результата своей деятельности» [17, с. 56].

Таким образом, именно предприниматель представляет собой центральное звено любой предпринимательской структуры. В то же время,

как показали исследования [17, 21, 22, 25, 30, 33, 34], единства в понимании сущности термина «предпринимательская структура» пока нет (таблица 1.2), что требует в целях их развития четкого формулирования определения этого явления.

Таблица 1.2 – Сущность предпринимательских структур

Автор	Источник	Авторская трактовка сущности
Гражданский Кодекс РФ	Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) [Текст]: [Федеральный закон 51-ФЗ, принят 30.11.1994 г., по состоянию на 06.04.2011] // Свод законов РФ. – 1994. – №32.	«...самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке» [22, с. 14]
Александров А.В.	Александров А.В. Предпринимательская структура: сущность и роль в современной экономике / Александров // Проблемы экономики и менеджмента. – 2011. - № 1. – С. 54-57.	«...обособленная, самостоятельная юридическая форма коммерческого образования, осуществляющая рисковую деятельность, направленную на получение прибыли в результате использования деятельности, направленной на получение прибыли в результате использования имущества, продажи товаров, выполнения работы и оказания услуг» [17, с. 56]

Продолжение таблицы 1.2

Автор	Источник	Авторская трактовка сущности
Герчикова И.Н.	Герчикова, И.Н. Менеджмент : учебник для вузов [Текст] / И. Н. Герчикова.– М. : ЮНИТИ, 2007. – 499 с.	«...состав субъектов рыночных отношений, в число которых входят только те организационно-хозяйственные единицы, целью которых является получение прибыли как конечного результата деятельности» [21, с.16]
Кошелев В.М.	Кошелев, В. М. Организация и функционирование информационно- консультационной службы для сельских товаропроизводителей [Электронный ресурс] : учеб. пособие / В. М. Кошелев, Р. В. Костина. – М. : Изд-во МСХА, 2000. Режим дос-тупа: <a href="http://www.ftcntr.ru/Distlrn
g/Book/content.htm">http://www.ftcntr.ru/Distlrn g/Book/content.htm	«...юридическая форма коммерческого образования, занимающаяся от своего имени предпринимательством, т.е. извлекающая прибыль из результатов деятельности» [25]
Ропотан С.В.	Ропотан С.В. Предпринимательские структуры в системе экономических отношений /. С.В. Ропотан// <a href="http://www.
jurnal.org/articles/2012/eko
n58.html">http://www. jurnal.org/articles/2012/eko n58.html	Признает определение Ткачевой Л.Е. [30]

Окончание таблицы 1.2

Автор	Источник	Авторская трактовка сущности
Ткачева Л.Е.	Ткачева Л.Е. Основы процессов управления предпринимательскими структурами / Л.Е. Ткачева. – М.: ИНФРА, 2010. – 230 с.	«...самостоятельно функционирующие экономические единицы, деятельность которых подчиняется законам предпринимательства и заключается в постоянном поиске оптимальной формы соответствия рыночным требованиям в конкретный момент развития рынка» [34, с.98]
Тихомирова О.Г.	Тихомирова О.Г. Адаптивное управление предпринимательскими структурами как открытыми динамическими системами // <i>Фундаментальные исследования</i> . – 2012. – № 9-2. – С. 495-499.	Структуры, которые «...относятся к особому классу систем - адаптивных самоорганизующихся систем, то есть систем, автоматически изменяющих алгоритм своего функционирования и, при необходимости, структуру с целью сохранения или достижения оптимального состояния при изменении внешних условий» [33, с. 496-497]

Составлено автором по данным [17,21,22,25,30,33,34]

Предпринимательская структура – самоорганизуемая предпринимателем рисковая деятельность, имеющая закрепленную юридическую форму, направленная на организацию систематического получения прибыли от использования материальных и нематериальных его активов, а также производства и реализации предлагаемого продукта

(товара/работ/услуг), функционирующая в некоей определенной среде и созданном нормативно-правовом поле.

Предпринимательская структура в новой экономике имеет особенность – функционирует в сети: с одной стороны, в составе предпринимательских сетей, а с другой – в сети Интернет.

Появление сетевых предпринимательских структур неразрывно связано с применением новых бизнес-моделей, основанных на интеграционных процессах и развитии особого типа отношений между участниками, а также потребностью предпринимателей и создаваемых ими структур (предприятий, фирм, концернов и т.п.) сохранения устойчивых позиций в текущей и долгосрочной перспективе в современных условиях расширяющейся цифровизации и глобализации в т.ч. в экономике, диктуемой необходимостью вступать в сетевое взаимодействие, как со стейкхолдерами, так и с потребителями.

В исследованиях Е.М. Азарян, А.В. Ахунзянова доказано, что «...развитие предпринимательских структур на основе формирования сети или вхождения в нее позволит наилучшим образом нейтрализовать угрозы внешней среды и использовать предоставленные ею возможности» [16, с. 8] для чего необходимо усовершенствовать организационно-экономическое обеспечение и управление на основе принятия сетевых решений. Под сетевым развитием авторами понимается «...реализация стратегических целей предприятия за счет расширения кооперации на основе формирования долгосрочного сотрудничества с предприятиями-партнерами» [16, с. 5].

Следовательно, вектором реализации развития современных предпринимательских структур, особенно в условиях новой экономики, является «сотрудничество» или взаимоотношения, которые должны быть выстроены в результате целесообразности установления и продолжения (развития) взаимоотношений для оптимизации функции полезности.

Е.А. Герасимова и К.М. Гвоздев предпринимательские сети трактуют как «...совокупность организаций, занимающихся предпринимательской деятельностью на основе партнерского взаимодействия при осуществлении бизнес-процессов, объединенных едиными целями и деятельность которых координируется специальными органами управления» [20].

Однако такое определение лишь частично относится ко всем предпринимательским структурам, т.к. деятельность лишь части из них «...координируется специальными органами управления...», что справедливо для корпораций, холдингов и т.п., а для ряда предпринимательских структур регулятором будет выступать удовлетворенный спрос потребителей.

При этом особую значимость имеет изучение самого *человека*: его менталитета, психологии, особенностей, потребностей и т.п.

По мнению О.С. Сухарева «...в «мэйнстриме» центральным аппаратом анализа выступает анализ рынков» [32, с. 2]. Он поясняет, что точкой пересечения кривых спроса и предложения показывается равновесная цена и равновесное количество продаваемых товаров, которое имеет тенденцию к нарушению баланса ввиду изменения ряда факторов.

Например, «...это равновесие может быть нарушено в результате изменения факторов, вкусов потребителей, изменение издержек производства, изменение технологий, психологическими сдвигами и т.д.» [32, с. 2], что приводит, как следствие, к тому, что реальная цена отличается от равновесной. При этом, само равновесие считается устойчивым, если отклонение от него сопровождается возвращением системы к первоначальному состоянию, а стабильность этого равновесия зависит от продавцов и покупателей.

Считается, что «...мэйнстрим исходит из представлений об абсолютной рациональности...» [32, с. 13].

Однако наблюдаемые в экономической жизни факты, исследованные в работах отечественных и зарубежных ученых [18, 23, 27, 32], свидетельствуют лишь об «ограниченной рациональности» (по Г. Саймону)

действий человека – в зависимости от его ментальных и иных факторов (этических, экономических, отношенческих и т.п.), что искажает естественно логическое воспроизводимых действий, которое может быть рассчитано и подтверждено математически.

То есть человеческие действия в ряде случаев основываются не на математической рациональности, а и на интуиции, настроении, ограниченных знаниях и информации, а в новой экономике и на технических и навыковых компетенциях и пользовательском опыте, привычках. В этой связи вопросы институционализации в развитии предпринимательских структур приобретают все большее значение.

Под *институциональным развитием* следует понимать широкомасштабный процесс, охватывающий социальные, экономико-финансовые, политические, организационные, технические, культурные и экологические аспекты функционирования общества и предпринимательских структур в нем, основывающиеся на целеполагании, нормах, правилах и действиях (т.е. механизмах их реализации, наличия гарантов и возникающей ответственности за неисполнение установленных норм и правил взаимодействия), требующие руководства, управления, координации и конкурирующие между собой в формате институциональных проектов за право быть фреймированными (усвоенными и реализуемыми людьми), составляющие процесс конкуренции институтов.

Механизм институционального развития предпринимательских структур в новой экономике представлен на рисунке 1.2.

Следовательно, институциональное развитие может осуществляться на внешнем и внутреннем уровнях, а именно, на глобальном, национальном (местном) уровнях, а также на уровне субъектов хозяйствования/предпринимательских структур.

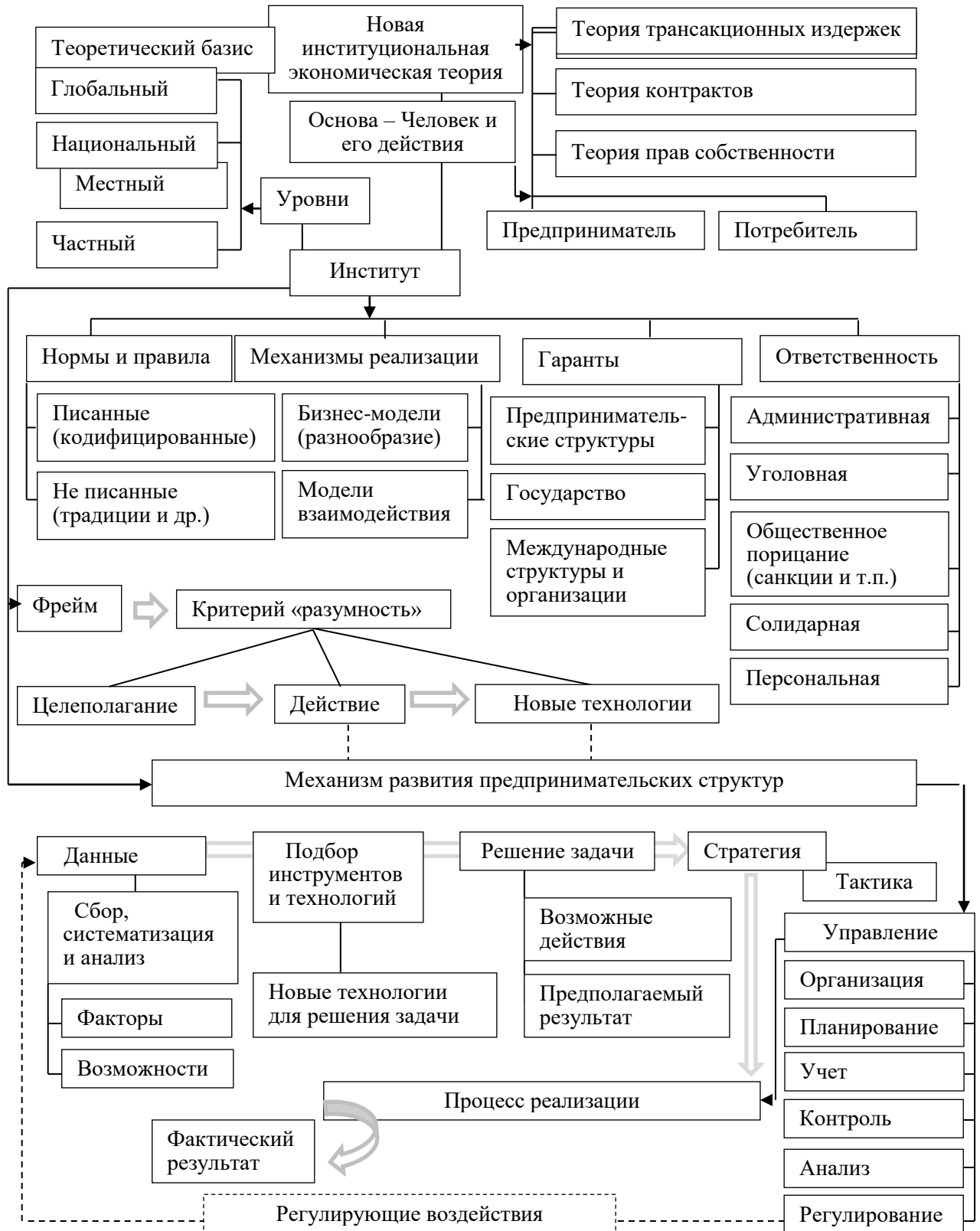


Рисунок 1.2 – Механизм институционального развития предпринимательских структур в новой экономике (авторская разработка)

Фрейм – «...способ мышления, соотношения внешней информации с существующими правилами, принятыми за основу» [18, с. 136], т.е. когда норма и правило, механизмы действия понятны, не требуют дополнительных объяснений для их реализации, а их применение – лишь результата выбора субъекта (предпринимателя, потребителя, государства и т.п.).

На основании проведенных исследований установлено, что теоретическим базисом развития предпринимательских структур в новой экономике целесообразно считать теории и концепции новой институциональной экономической теории, как единственной теории, включающей в свои исследовательские программы человека. Именно человек с его ограниченной рациональностью и несовершенством, являясь при этом и предпринимателем – производителем товаров/услуг и их потребителем, создает предложение и воспроизводит кривую потребления.

При этом расширяющаяся цифровизация и технологии Интернет формируют среду, где предпринимательские структуры сами функционируют в ней (разрабатывая и совершенствуя свои бизнес-модели), предлагая пользователям-потребителям ощущение состояния «включенности» в процесс и обеспечивая их удобство и реализацию потребностей.

Для этого необходимо институционализировать сам процесс, а также фреймировать его, как для самого предприятия (предпринимательской структуры) в целях управления развитием, так и для потребителей-пользователей.

Для этого разработан механизм институционального развития предпринимательских структур в новой экономике.

В исследовании также уточнена сущность дефиниций: «предпринимательские структуры» в новой экономике, а также «институциональное развитие».

Дальнейшие исследования должны быть направлены на исследование существующих подходов к развитию предпринимательских структур и формирование концептуального подхода к их развитию в новой экономике.

Во всех государствах с рыночной экономикой была, есть и будет существовать теневая экономика. Масштабы могут различаться, однако, ни одной из стран не удалось еще искоренить её совсем. Именно поэтому данные процессы, которые происходят на сегодняшний день в обществе любой страны, необходимо тщательно рассматривать и разрабатывать все новые меры по их устранению.

Теневая экономика представляет собой такую деятельность субъектов хозяйствования, при которой происходит укрытие каких-либо процессов от государственного учёта и контроля..

Ключевой особенностью теневой экономики является намеренное уклонение от официальной деятельности предприятия, его регистрации и соглашений, а также махинации по искажению данных, предоставляемых государственным службам.

С целью сокращения масштабов теневой экономики, необходимо, прежде всего, ликвидировать сам корень этой проблемы, т.е. факторы, которые могли вызвать рост нелегальной деятельности субъектов хозяйствования. После чего, определив характер теневой экономики, можно выделить основные направления по её регулированию.

Обычно выделяют три группы факторов, которые способствуют развитию теневой экономики (таблица 1.3) [10].

Рассмотрим некоторые из этих факторов подробнее, чтобы понять всю сущность их влияния:

- Высокий уровень налогообложения. Этот фактор признается одним из самых значимых, стимулирующих рост и активизацию теневой экономики. Вместе с тем его действие в каждой стране имеет свои особенности. Так, например, в России распространению практики сокрытия доходов

способствуют высокие ставки отчислений в фонды социального страхования и высокие ставки налога на добавленную стоимость.

- Экономическая нестабильность, кризисное состояние экономики. При плачевном состоянии официальной экономики работа в ее теневом секторе может иметь множество преимуществ, что привлекает предпринимателей к тенизации своего бизнеса.

-Неблагоприятный социальный фон. Растущая безработица, поток беженцев, невыплаты заработной платы и т. д. являются прекрасной «питательной средой» для теневой экономики. Люди, потерявшие работу или не получающие долгими месяцами заработную плату, соглашаются на все условия нелегальной, теневой занятости.

Таблица 1.3 – Основные факторы, способствующие развитию теневой экономики

№ п/п	Фактор	Характеристика
1.	Экономические факторы	Высокие налоги ;
		Переструктуризация сфер хозяйственной деятельности (промышленного и сельскохозяйственного производства, услуг, торговли);
		Кризис финансовой системы и влияние его негативных последствий на экономику в целом;
		Несовершенство процесса приватизации;
		Деятельность незарегистрированных экономических структур.
2.	Социальные факторы	Низкий уровень жизни населения, что способствует развитию скрытых видов экономической деятельности;
		Высокий уровень безработицы и ориентация части населения на получение доходов любым способом;
		Неравномерное распределение валового внутреннего продукта.

Продолжение таблицы 1.3

№ п/п	Фактор	Характеристика
3.	Правовые факторы	Несовершенство законодательства;
		Недостаточная деятельность правоохранительных структур по пресечению незаконной и криминальной экономической деятельности;
		Неэффективный государственный финансовый и бюджетный контроль.

-Политическая нестабильность. Так как неизвестно, что будет завтра, все средства хороши для приумножения капитала.

Исходя из анализа основных факторов способствующих росту теневого сектора в экономике, обобщим основные направления регулирования масштабов тенизации экономики в современных условиях.

Первоочередными в системе мер по борьбе с теневой экономикой должны стать следующие решения и мероприятия:

- 1) введение системы экономического стимулирования выхода юридических лиц и граждан из теневого сектора экономики (вести хозяйственную деятельность открыто должно быть экономически выгодно);
- 2) установление экономически целесообразного, справедливого, но четко администрируемого налогообложения;
- 3) стимулирование безналичных расчетов и жесткая борьба с наличным оборотом;
- 4) проведение ясной и последовательной государственной политики поддержки частного открытого предпринимательства (система мер поддержки конкретного хозяйственного общества должна находиться в четкой зависимости от чистоты его баланса);
- 5) введение государственной системы мер эффективной защиты добросовестного собственника и кредитора;

б) проведение реальной административной реформы (государственный аппарат должен стать инструментом ускоренного развития частного бизнеса и конкурентоспособных рынков);

7) формирование неподкупной, справедливой и высокопрофессиональной правоохранительной, прежде всего - судебной, системы;

8) ликвидация организованной преступности во всех сферах общества, прежде всего в теневом секторе экономики и кредитно-финансовой сфере;

9) законодательное установление права правоохранительных органов на провокацию дачи и получения взятки в строго установленном уголовно процессуальном порядке (это одно из самых эффективных средств борьбы с коррупцией и ее профилактики) [13].

Подводя итоги вышесказанному, хотелось бы подчеркнуть, что в отношении теневой экономики нужны два вида действий. С одной стороны, предстоит с ней «бороться», а это функция правоохранительных органов, которую они должны выполнить как можно лучше. С другой - вводить “тень” в стандартные размеры посредством легализации, причем так, чтобы это пошло на пользу отечественному производству. И чтобы теневая экономика не росла, необходимо добиваться существенных изменений в экономической политике, которая обеспечит нормальные условия для функционирования отечественных производителей.

Рассчитывать на позитивные сдвиги можно лишь при условии устранения причин, порождающих теневую активность, принятия взаимосвязанного комплекса мер в области совершенствования налогообложения и корпоративного управления, оздоровления структуры расчетов и других косвенных мер наряду с ужесточением санкций за занятие теневым бизнесом.

Дальнейшие исследования направлений регулирования теневого сектора должны быть направлены на поиск наиболее эффективных методов его сокращения с учетом современных условий тенизации экономики.

При этом, необходимо учитывать, что безусловно, теневую экономику ликвидировать как экономическое явление, даже самыми эффективными методами, невозможно.

Во-первых, потому что это неотъемлемая составляющая любой рыночной экономической системы во всех странах мира. Во-вторых, теневая экономика укоренилась, институционализировалась и стала привычным для большинства населения явлением.

В- третьих, а стоит ли вообще искоренять теневой сектор? Ведь в кризисные периоды именно теневой сектор сыграл роль некоего стабилизатора. Тогда может быть целесообразней, будет просто поддерживать динамическое равновесие между легальной экономикой и экономикой вне закона? А задача правоохранительных органов будет сводиться к сдерживанию теневой экономики в тех рамках, в которых она не разрушает экономическую систему. Так или иначе, но проблема теневой экономики будет еще долгое время оставаться актуальной.

Также необходимо подчеркнуть, что успех борьбы с теневой экономикой и коррупцией возможен лишь при условии сознательной массовой поддержки этой борьбы в обществе, а это, в свою очередь, достижимо только при наличии высокого уровня доверия граждан к государственным институтам власти и управления.

1.3 Концептуальный подход к развитию предпринимательских структур в новой экономике

Развитие современной экономики характеризуется состоянием, в котором преобладают черты экономики услуг и экономики потребления. Современное глобализированное общество требует фиксирования внимания

именно на людях. Людях, с одной стороны тех, которые готовы заниматься предпринимательством или уже участвуют в нем, а с другой стороны – людях, которые являются потребителями, которых целесообразно задействовать в процесс создания ценности, предлагаемых субъектами предпринимательской деятельности, продуктов (товаров/услуг).

Для развития предпринимательских структур в условиях новой экономики необходимо обосновать концептуальный подход, что и определяет актуальность темы исследования. Анализ исследований и публикаций свидетельствует, что вопросам развития теоретической и креативной экономики посвящены работы Н.И. Базылева, Н.Л. Грибановой, В.А. Журавлева, П.И. Огородникова, Дж. Хокинса; стратегическому управлению и управлению научно-техническими нововведениями – Д. Аакера, И. Ансоффа, Р. Твисса; исследованию креативного класса, формированию условий внутреннего предпринимательства в организации – А.А. Алетдинова, Г.И. Курчеева, Р. Флориды. Однако недостаточно разработанными остаются вопросы обоснования концептуального подхода развития предпринимательских структур в новой экономике.

Новая экономика – тип рыночной экономики, основанной на доминировании нематериальных активов и использовании информационных технологий, ориентированной на сетевое взаимодействие хозяйствующих субъектов и сокращение их упущенной выгоды с целью создания ценностей для конечных потребителей блага посредством управления потока единичных видов продукции и услуг [40, с. 72 – 73].

Место любой страны в современном мире определяется качеством человеческого капитала, состоянием образования и степенью использования науки и техники в производстве [38]. Условия, создаваемые новой экономикой, для существования и развития предпринимательских структур характеризуются компонентами и классификационными признаками

(таблица 1.3), которые целесообразно рассматривать в качестве базы для развития предпринимательских структур.

Таблица 1.3 – Базовые характеристики «новой экономики» как основы развития предпринимательских структур

№ п/п	Перечень ключевых компонентов	Признак классификации	Элементы классификации		
			Локальные	Глобальные	Частные
1	Изменения	По характеру изменений	Локальные	Глобальные	Частные
2	Блага	По типу воспроизводимого блага	Осязаемые	Не осязаемые	
3	Коммуникация, взаимопроникновение, взаимоотношения	По типу взаимодействия и взаимопроникновения сегментов	Развитые	Не развитые	
4	Технологический прогресс	По фазам технологического цикла	Упадок	Стабильность	Развитие
		По инновационной составляющей в деятельности предприятия	Значительная	Незначительная	
		По темпам обновления производства	Непрерывный	Циклический	
5	Технологии	По уровню развития	Высокий	Низкий	
		По типу	Производственные	Информационно-коммуникационные	
6	Нематериальные активы (НМА)	По типу НМА	Традиционные	Уникальные	
7	Цикл деловой активности	В разрезе характеристики цикла	Присутствует	Отсутствует	

Продолжение таблицы 1.3

№ п/п	Перечень ключевых компонентов	Признак классификации	Элементы классификации		
8	Инфляция	В разрезе характеристики инфляции	Присутствует	Отсутствует	
9	Компьютеры и программное обеспечение	По степени использования программного обеспечения	Используется	Не используется	
10	Ценность	По приоритетам конечного потребителя	Потребности	Ценности	
11	Рынок	По динамике развития	Высокая	Низкая	
		По типу удовлетворяемых потребностей	Материальные	Духовные	
12	Производство	По типу	Единичное / эксклюзивное	Массовое	
13	Производительность труда	По состоянию	Стабильная	Растущая	
		По источнику	Машины и оборудование	Информация и менеджмент	
14	Труд	По типу	Физический	Интеллектуальный	
15	Персонал	По квалификации	Высокая	Низкая	
		По инвестиционному вкладу	Высокий	Низкий	
		По доминированию капитала	Доминирование средств производства	Доминирование человеческого капитала	

Составлено автором по данным [6]

«Новая экономика» основывается на эффекте масштаба и синергии, достигаемого через использование сети Интернет и информационно-коммуникационных технологий, обеспечивающих широкий доступ и охват потребителей/пользователей, привлекаемых креативной идеей и особенностями их продвижения и реализации, предлагаемой им тем или иным субъектом (в т.ч. физическим лицом). При этом свободное предоставление возможности осуществлять расчеты и привлекать инвестиции также являются стимулами для развития предпринимательства и формирования т.н. креативного общества. В тоже время, следует подчеркнуть важность институциональной составляющей и роста роли государства в развитии «новой экономики» и предпринимательских структур в ней.

Продукт или услуга, которую производит или предоставляет предприятие, должна быть продана наиболее приемлемо для предприятия: учитывая выбор и желания потребителя, и, конечно, с получением небольшого дохода. Поэтому главной целью любого предпринимателя в первую очередь является совмещение собственных возможностей с желаниями клиентов.

Таким образом, реализация продукции играет важную роль для предприятия, потому как именно на этом этапе его деятельности потребитель признаёт или нет и, соответственно, приобретает или не приобретает продукцию или услуги [10].

Итак, важнейшей целью для предприятий, особенно для тех, которые осуществляют свою деятельность в условиях высокой конкуренции, то есть когда на рынке много производителей с подобной продукцией, является обеспечение реализации производимой продукции. Условиями выбора данной цели выступают следующие:

- гибкий ценовой спрос клиентов ($\varepsilon_c > 1$);
- стремление организации к наибольшему уровню роста объема сбыта;
- уверенность предприятия в том, что увеличение объема реализации приведет к сокращению производственных и сбытовых издержек;

- уверенность в том, что низкие цены отпугивают конкурентов;
- существование значительного рынка потребления [14].

Необходимо знать, что сбытовая политика субъекта хозяйствования строится непосредственно на результатах анализа. Анализируются, прежде всего, требования и запросы потребителей продукции, а также их восприятие товара и предпочтения. Однако, как известно, желания покупателей меняются довольно быстро, что негативно сказывается на спросе продукты.

Поэтому для того, чтобы предпринимательская структура помимо сбыта своей продукции получала значительный эффект, необходимо постоянно обновлять ассортимент товаров или разнообразить количество услуг, которое предоставляется покупателям. Примером деятельности в этом направлении могут послужить наличие гарантированного обслуживания, введение консультаций по использованию продукции, обучение клиентов и многое другое. Также необходимо напомнить, что для того, чтобы организация работала эффективно, необходимо реорганизовывать свою деятельность более действеннее и стремительнее соперников, а также учитывать интересы, которые связаны сбережением и улучшением благополучия как самого субъекта хозяйствования, потребителей его продукции, так и общества в целом.

Хочется отметить, что среди видов канала товародвижения выделяют прямой, косвенный и смешанный каналы. В таблице 1.4 проанализированы факторы, которые влияют на выбор длины канала сбыта.

Перед выбором заниматься сбытом самостоятельно или привлекать к этому посредников, необходимо знать о следующих функциях посредника:

- формирование ассортимента, то есть выпуск ограниченного ассортимента продукции производителями несмотря на предпочтение покупателей его широкого выбора;
- сортировка и фасовка, то есть выпуск больших партий продукции одного типа для предприятия удобнее, тогда как покупатель приобретает их в ограниченном количестве;

Таблица 1.4 – Факторы, которые влияют на выбор длины канала сбыта

Факторы	Прямой канал сбыта	Непрямой канал сбыта
1	2	3
Клиенты	Небольшой рынок; редкое приобретение значительного количества продукции; наличие малого количества постоянных клиентов	Большой рынок; частое приобретение незначительного количества продукции; большое количество постоянных клиентов
Товар	Дороговизна; громоздкость; товары на заказ; товары, которые требуют спецобслуживания; краткосрочность их хранения	Ежедневный спрос на продукцию; долгосрочность ее хранения
Компания	Свободный капитал, информация о рынке, опытные продавцы, квалифицированные менеджеры	Отсутствие всего или значительной части
Конкуренция	Высокая	Низкая
Канал сбыта	Нет посредников, которые могут удовлетворить требования, невыгодные условия сотрудничества	Наличие представителей, которые способны удовлетворить требования организации; подходящие условия сотрудничества

- хранение, связанное с покупкой товара спустя некоторое время после его производства;

- транспортировка продукции до места их продажи;

- финансирование, связанное с участием посредника в создании дополнительной стоимости товара, то есть комфортных условий его приобретения;

- информационная функция, связанная с обязанностью посредника отслеживать поведение покупателей а также их реакцию на товары.

Исходя из вышесказанного, производитель, который решил стать посредником, помимо своих обязанностей должен выполнять вышеперечисленные функции. Таким образом, у каждого канала сбыта есть свои достоинства и недостатки, которые приведены в таблице 1.5.

Таблица 1.5 – Основные преимущества и недостатки каналов сбыта

Виды канала сбыта	Преимущества	Недостатки
Прямой – осуществление производителем комплекса задач по распространению своего товара.	<ul style="list-style-type: none"> - простота структуры распределения; - отсутствие необходимости делиться прибылью; - общение с потребителями и изучение их реакции на товар 	<ul style="list-style-type: none"> - сложная организация, так как она включает разные аспекты этого вопроса: организацию, финансирование, управление
Непрямой – наличие задействованных посредников в большем (меньшем) количестве.	<ul style="list-style-type: none"> - широкий охват аудитории; - возможность увеличить скорость оборота и валового дохода; - распределение функций между участниками 	<ul style="list-style-type: none"> - нет контроля над каналом распределения; - незначительный контроль за ценами и условиями продажи товара; - большая зависимость от посредника; - отсутствует возможность общения с товаропотребителями продукции на прямую.

Подводя итоги, следует обратить внимание на основные моменты. Таким образом, роль канала сбыта играет важную роль для любого предприятия, организации. Однако как на прямой, так и на косвенный канал сбыта влияют различные факторы. Поэтому любому предприятию, ориентированному на сбыт перед тем, как выбрать каким из видов сбыта пользоваться, следует взвесить все за и против и знать, что у любого канала сбыта есть как достоинства, так и недостатки, на что обращено внимание в работах В.А. Журавлева.

Кроме того, в исследованиях В.А. Журавлева [39, с. 12] определены основные характеристики креативного общества, к которым отнесены:

рост и непрерывность инвестирования в инновации в сферы деятельности (например, в науку, технику, технологии, социальную сферу, культуру, политику и т.п.);

рост фактической отдачи от затрат, связанных с инновациями и инновационной деятельностью;

рост профессионалов, работающих в креативных сферах деятельности;

онтогенез венчурного капитала;

онтогенез инфраструктур, связанных с инновациями (например, технопарков, бизнес-инкубаторов, венчурных фирм, различных научных, исследовательских, научно-производственных центров и комплексов по типу коллайдеров, «Сколково» и т.п.).

Основные факторы интеллектуального потенциала в «новой экономике» представлены в таблице 1.6.

Таблица 1.6 – Составляющие интеллектуального потенциала в «новой экономике»

№ П / П	Составные элементы интеллектуального потенциала	Сферы, направления, виды деятельности	Показатели, критерии
1	Человеческий	Здравоохранение; образование; культура и искусство; физкультура и спорт	Здоровье; воспитание; занятость; демография; уровень интеллекта граждан; профессиональный уровень
2	Структурный	По видам деятельности в структуре экономики; партии; общественные и профессиональные организации и союзы	Удельный вес в структуре экономики и общества; количество партий, общественных и профессиональных организаций, союзов и т.п.

Продолжение таблицы 1.6

	Составные элементы интеллектуального потенциала	Сферы, направления, виды деятельности	Показатели, критерии
3	Международный	Экономика; политика; культура; образование; наука и др.	Имидж страны; связи с зарубежными партнерами;
4	Организационный	Инфраструктура образования, науки, НИОКР	Динамика, численность и структура магистрантов, аспирантов, докторантов, кандидатов, докторов наук; объем финансирования; законодательство коммуникации
5	Информационный	Знания; информационные системы; технологии	Объем и структура в числе субъектов хозяйствования и ВВП
6	Процессный	Экономика, производство, менеджмент и управление, социальная сфера и др.	Объем и структура инноваций, применяемые методы и технологии
7	Инновационный	Направления фундаментальных и прикладных НИР, НИОКР, технологических разработок; защита объектов интеллектуальной собственности	Динамика, объем и структура финансирования; изобретательская активность; объем и структура инноваций, патентов и др.
8	Конкурентоспособностный	Отраслевая структура конкурентоспособности; связь с рынками	Динамика, объем и структура высокотехнологичных производств; объем и удельный вес в ВВП, в структуре экспорта

Составлено автором по данным [39 – 43]

Следовательно, главным фактором для развития предпринимательских структур в «новой экономике» становится креативная идея, т.е. творческий

подход к делу, базирующийся на наличии и реализации интеллектуального потенциала человека.

В исследованиях Дж. Хокинса [43] определено пятнадцать креативных индустрий, являющиеся производителями оригинальных разработок, оформленных как интеллектуальная собственность в форме:

авторских прав;

патентов;

торговых марок;

брендов.

В исследованиях Р. Флориды [42, с. 10, 90, 355] креативный класс включает два подкласса – суперкреативное ядро и креативные профессии (рисунок 1.3).



Рисунок 1.3 – Структура креативного класса по Р. Флорида, составлено автором по данным [42, с. 90, 335]

Причем, в условиях неопределенности, характеризующейся «новой реальностью» и «новой нормальностью», список креативных профессий имеет тенденцию к расширению. Речь идет о видах деятельности как блогер, рерайтер, копирайтер и др.

Как показали исследования [36, с. 133 –137; 7] развитие креативных отраслей подобно функционированию сектора услуг, неразрывно связывается с нематериальным базисом, который реализуется в конечном продукте в виде его неотъемлемой составляющей.

Например, UNCAD при формировании перечня продукции креативных отраслей основывается на создании добавленной стоимости, формируемой за счет стоимости творческого вклада.

Следует также отметить, что исследование вопросов стратегического управления в условиях рыночной экономики [35, 37] позволяет констатировать необходимость для формирования и поддержания конкурентоспособности предпринимательских структур постоянного мониторинга и оценивания как действий и технологических новинок конкурентов, так и собственные возможности.

Особое значение в условиях новой экономики играет способность предприятий создавать условия для реализации внутреннего предпринимательства в организации. Для этого целесообразно использовать «...концепт интерпренерства на предприятии...» [36, с. 134], что позволит организовать и находить новые возможности для бизнеса.

Разработка системы интерпренерства на предприятии руководители субъекта хозяйствования должны учитывать необходимость четкого целеполагания, обеспечение процесса и желаемого результата, а также дуалистичность проявления инновационной деятельности (когда результат виден быстро или имеет отложенную, растянутую во времени эффективность).

Концептуальный подход к развитию предпринимательских структур в новой экономике представлен на рисунке 1.4.

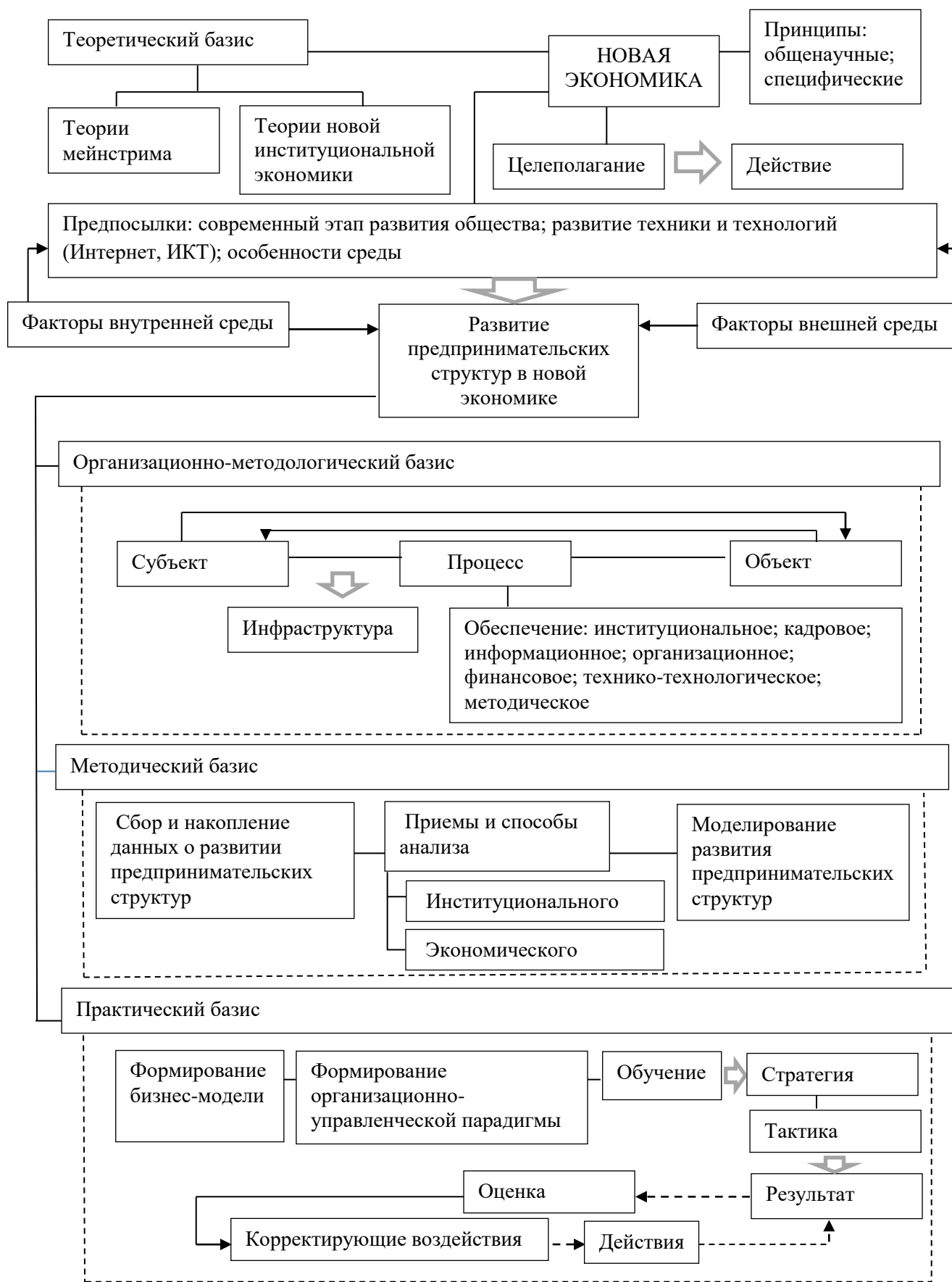


Рисунок 1.4 – Концептуальный подход к развитию предпринимательских структур в новой экономике (авторская разработка)

На основании проведенных исследований установлено, что в новой экономике расширяется деятельность креативных отраслей. Основным отличием креативных отраслей от сектора услуг является их нематериальная основа, которая в конечном итоге реализована как неотъемлемая составляющая в конечном материальном продукте.

Важнейшим инструментом в новой экономике является знание, ресурсом – информация и, соответственно, продуктом – инновация. На основании проведенного исследования сформирован концептуальный подход к развитию предпринимательских структур в новой экономике.

Дальнейшие направления научной работы должны быть направлены на исследование среды новой экономики.

Выводы по разделу 1

В результате изучения теоретических основ развития предпринимательских структур в новой экономике автором достигнуты следующие результаты:

1. Сделан вывод, что термин «новая экономика» – собирательный, основанный на критерии – наличие признака «новизна», как факта отсутствия подобия, существующего во времени и пространстве, и характеризует «неопределенность», «неоднозначность», «нестандартность» и т.п. в условиях бытия и функционирования, а также предопределяет необходимость наличия «эффекта креатива» в действиях субъекта (государства, бизнеса, потребителя и т.п.) в этих условиях и среде. Новизна проявляется в возникновении новых условий (например, социальных, культурных, политических, экономических); применении новых технологий (например, в организации и управлении, взаимоотношениях, производстве, обмене, потреблении) и др.

2. Исследования показали, что движущей силой новой экономики являются: знания, технологии, глобализация, что требует изменений в механизме взаимодействия минимум в трех измерениях: информационном, финансовом и инновационном.

3. Доказано, что сегодня одной из самых актуальных проблем в сфере информационно-вычислительных систем является защита информации в интернете. Действительно, трудно представить предпринимательскую структуру без работы с использованием электронной глобальной сети. Предприниматели проводят различные экономические операции в интернете, заказывают товары, услуги, пользуются кредитными карточками, проводят платежи, разговаривают и переписываются, совершают много других действий, требующих обеспечения конфиденциальности и защиты.

4. В исследовании установлено, что для большинства компаний развитых стран нематериальные активы, такие как «...бренды, люди, различные ноу-хау, отношения и др.» занимают в ценности компании больший удельный вес, чем имеющиеся у них на балансе материальные активы, такие как земля, здания, сооружения, оборудование, товарно-материальные ценности и др.

5. Установлено, что теоретическим базисом формирования становления и развития новой экономики являются теории мейнстрима в экономической науке, а также новые теории и концепции, развивающиеся под воздействием новых условий, создаваемых в процессе новой технологической революции, изменяющей современную реальность бытия. При этом вектором развития современных экономических систем должна стать ноономика, где функционирование основано на разумном производстве товаров/услуг и потреблении.

6. Сделан вывод, что появление сетевых предпринимательских структур неразрывно связано с применением новых бизнес-моделей, основанных на интеграционных процессах и развитии особого типа отношений между участниками, а также потребностью предпринимателей и

создаваемых ими структур (предприятий, фирм, концерном и т.п.) сохранения устойчивых позиций в текущей и долгосрочной перспективе в современных условиях расширяющейся цифровизации и глобализации в т.ч. в экономике, диктуемой необходимостью вступать в сетевое взаимодействие, как со стейкхолдерами, так и с потребителями.

7. Исследование вопросов стратегического управления в условиях рыночной экономики позволило констатировать необходимость для формирования и поддержания конкурентоспособности предпринимательских структур постоянного мониторинга и оценивания как действий и технологических новинок конкурентов, так и собственные возможности.

Материалы данного раздела опубликованы в работах [38, 40, 42, 43 – 45, 101, 150].

РАЗДЕЛ II

ОСНОВЫ АНАЛИЗА СРЕДЫ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

2.1 Кризисы и система факторов экономической устойчивости предпринимательских структур в новой экономике

Кризис (греч. *krisis* – выход) – главная фаза экономического цикла, сопровождается резким сокращением объемов производства, ростом безработицы, накоплением товаров в сфере торговли и т.д. и продолжается до установления стабильного рыночного равновесия.

Поскольку кризис понятие многоаспектное (кризис перепроизводства, платежная, финансовая, валютная и т.д.), то его возникновение вызвано комплексом внутренних противоречий.

Основным противоречием является экономическое противоречие между общественным характером производства и частной формой его результатов.

Проведенный анализ литературных источников свидетельствует о том, что в науке недостаточно выяснена роль и значение понятийного аппарата кризисного процесса. Значительное количество дефиниций «кризис» свидетельствует об отсутствии единого общепределенного подхода. Кризис в экономике характеризуется:

перепроизводством товаров по сравнению со спросом и платежной способностью населения;

падением уровня цен вследствие доминирования предложения над спросом;

сокращением объемов производства;

массовым банкротством промышленных банковских, торговых фирм; ростом безработицы и сокращением номинальной заработной платы; потрясением кредитной системы и др.

Определяющим аспектом теоретико-методических основ управления кризисными процессами в условиях нестабильной экономики является система взглядов на определение понятия «кризис». Проведенный анализ литературных источников свидетельствует о том, что в науке недостаточно определена роль и значение понятийного аппарата кризисного процесса.

Значительное количество дефиниций «кризис» свидетельствует об отсутствии единого обще определенного подхода.

Первоначально термин «кризис» использовался в медицине и театральном искусстве. В первом случае содержание термина определялось как течение болезни, после которой больной либо выздоравливал, либо умирал [52]. Во втором случае предполагал кульминацию и театральное представление. Позже, в XVII-XVIII вв. термин «кризис» начал использоваться в политической и военной деятельности.

Согласно словаря русского языка и большого толкового словаря понятие «...кризис» – это резкое изменение обычного положения вещей; излом, обострение положения...» [47].

Авторы характеризуют кризис как неотъемлемый фактор, который необходим системе так же, как и стабильное состояние [54, с. 9 – 10]. Кризис следует воспринимать как переменный новый этап в развитии системы, дающий новое направление деятельности. Кризис приводит к нарушению устойчивого развития системы, тем самым радикально ее изменяет и обновляет. Особенно резкое изменение положения и обычного состояния требуется системе не меньше, чем традиционная равновесная жизнь. Это два определяющих постулата, где одно не может существовать без другого. Это своего рода закон единства и борьбы противоположностей. Без борьбы – нет развития [54].

Понятие «экономический кризис» (от греческого *krisis* – поворотный пункт, решение) – это чрезмерное производство товаров, которые не реализуются в результате ограниченности платежеспособного спроса населения [33]. Значительная часть авторов отождествляют содержание

данного понятия с понятиями «опасность», «неопределенность», «хаос», «изменение», «выход из ситуации» и «возможность», сочетающаяся в одном понятийном аппарате.

В Большом экономическом словаре под редакцией А. Азрилана понятие экономического кризиса сформулировано так «...экономический кризис – это одна из фаз (кризис, депрессия, оживление, подъем) цикла производства, проявлением которой является резкий спад объемов производства в результате перепроизводства товаров по сравнению с платежеспособностью. Экономический кризис носит срочный характер и периодически повторяется...»[92].

С позиции оценки последствий экономического кризиса предложено определение данного понятия как: «...кризис экономический (от греч. krisis – поворотный пункт) – резкое ухудшение экономического состояния страны, проявляющееся в значительном спаде производства, нарушении установленных производственных отношений, банкротстве предприятий, росте безработицы и, как следствие, снижении уровня и благоустройства населения...» [119].

В экономическом словаре термин «экономический кризис» трактуется как колебание равновесия между предложением и спросом на товары и услуги. Следствием выступает дестабилизирующий процесс в экономической конъюнктуре. В широком смысле характеризуется проявлениями угнетенной конъюнктуры для отдельной отрасли или регионального положения [50].

М. И. Туган-Барановский определял экономический кризис как явление, периодически сменяющееся повышающей и понижающей тенденцией. Кризис именно та точка, на которой заканчивается фаза подъема и наступает фаза спада экономического цикла [133].

Обоснование содержания данного понятия с позиций менеджмента предложено экономистом Л.Е. Басовским, который отмечал, что экономический кризис – это противоречия в социально-экономической системе, что нарушает равновесие в окружающей среде [180].

Отдельные экономисты, исследуя причины и пути преодоления системного кризиса в экономике стран, определяют экономический кризис как значительное падение ВВП, спад производства, рост безработицы, инфляционные процессы в стране.

Научные подходы позволяют детализировать определение понятия экономического кризиса на основе доктринальных и каузальных (раскрывающих причинную взаимообусловленность событий во времени) подходов взглядов ученых, которые исследовали его в своих трудах. Представители указанных подходов искали причины возникновения экономического кризиса: дисбаланс экономической деятельности в процессе развития производства, обмена и потребления; внутренние противоречия и расхождение капитализма как носителя общественного прогресса; вспышка экономических противоречий буржуазного общества и нарушение капиталистического производства; следствие серьезных ошибок в управленческой деятельности в разных регионах страны.

Подходы представителей классической и неоклассической школы экономической теории. Согласно мнениям представителей классической и неоклассической школы экономической теории, проблемы экономического цикла и экономического кризиса порождаются самой рыночной экономикой. Экономический кризис является результатом: «перегрева экономики» (А. Смит), дисбаланса экономической деятельности в процессе развития производства, обмена и потребления (Ж.-Б. Сэй), неправильной организации денежного обращения и банковского дела (Д. Рикардо) и проблемами экономической деятельности: капиталом, прибылью, кредитом, циклами конъюнктуры (Й. Шумпетер). Представители данного направления искали варианты решения проблемы экономического кризиса среди основных рыночных механизмов саморегуляции и отрицали необходимость активной государственной антикризисной политики. В современных условиях хозяйствования, когда роль государства как участника экономических процессов значительна,

Подходы представителей кейнсианской школы экономической теории

Представители кейнсианской и неокейнсианской школ экономической теории отмечали необходимость активного вмешательства государства в развитие экономических процессов. Большинство экономистов данной школы отмечали невозможность абсолютного решения проблемы цикличности экономического развития, а, следовательно, невозможность развития экономической системы без экономического кризиса (С. Фишера, Р. Дорнбуша, Р. Шмалензи). Одними из важных элементов развития экономической системы определен объем валовых инвестиций (Дж. М. Кейнс, П. Самуэльсон) и структура капитала (К. Макконнелл, С. Брю).

Подходы представителей социализма

Проблемы развития капиталистического общества и нарушения экономического равновесия, по мнению представителей социализма, стали основными причинами цикличности развития экономических процессов.

В трудах К. Маркса и Ф. Энгельса подчеркивается периодичность экономических кризисов, что, по мнению авторов, является результатом заложенных в капиталистическую систему внутренних противоречий и расхождения капитализма как носителя общественного прогресса.

Цикличность экономического развития и амплитуда фаз экономического цикла связана с последовательным чередованием следующих этапов: периодическим увеличением величины совокупного спроса, что влечет за собой структуризацию реального сектора экономики, изменения на рынке труда в структуре инвестиций в системе оценивания труда; рост спроса на труд превышает его предложение, что приводит к росту заработной платы, при этом снижается норма прибыли и замедляется накопление. Оживляется цикл деловой активности.

Г. Клейнер определял экономический кризис как вспышку экономических противоречий буржуазного общества и нарушение капиталистического производства [91]. Т. Эрве также отмечал именно проблемы развития капиталистического общества: «экономический кризис –

продукт капиталистического общества, а причину его видел в структуре капитала» [138].

Подходы представителей институциональной школы экономической теории

Представители институциональной школы формируют понятие экономического кризиса по результатам исследования не только экономических, но и неэкономических проблем развития общества. Зарождению экономического кризиса способствует не промышленный процесс, а в первую очередь «психология бизнеса», охватывающая движение цен и потребление (Т. Б. Веблен) [30].

Исследуя природу институтов, их эволюцию, представители данной школы исследовали инструменты, модели поведения, рычаги влияния, которыми руководствуются определенные профессиональные личности в своих действиях.

Институционалисты не только рассматривали психологическую трактовку экономического процесса и экономических кризисов, но и начали внедрять психологическую теорию экономического развития. По убеждению Б. Коласса «экономический кризис» не является составной частью экономического цикла, а отождествляется с экономическим бумом и паникой, определяющей интенсивность соответствующей фазы развития [97].

Д. О'Нил заключил, что экономический кризис – это составление случайных причин, порождающих волнообразные ряды, проявляя приблизительную периодичность [139].

В течение последних двух столетий К-циклы с периодами 40-50 лет полностью отвечали реальному развитию экономики. Рисунок 2.1 иллюстрирует несколько К-циклов, охвативших временной промежуток с начала прошлого века до наших дней и открывают горизонты на несколько десятилетий в будущее.

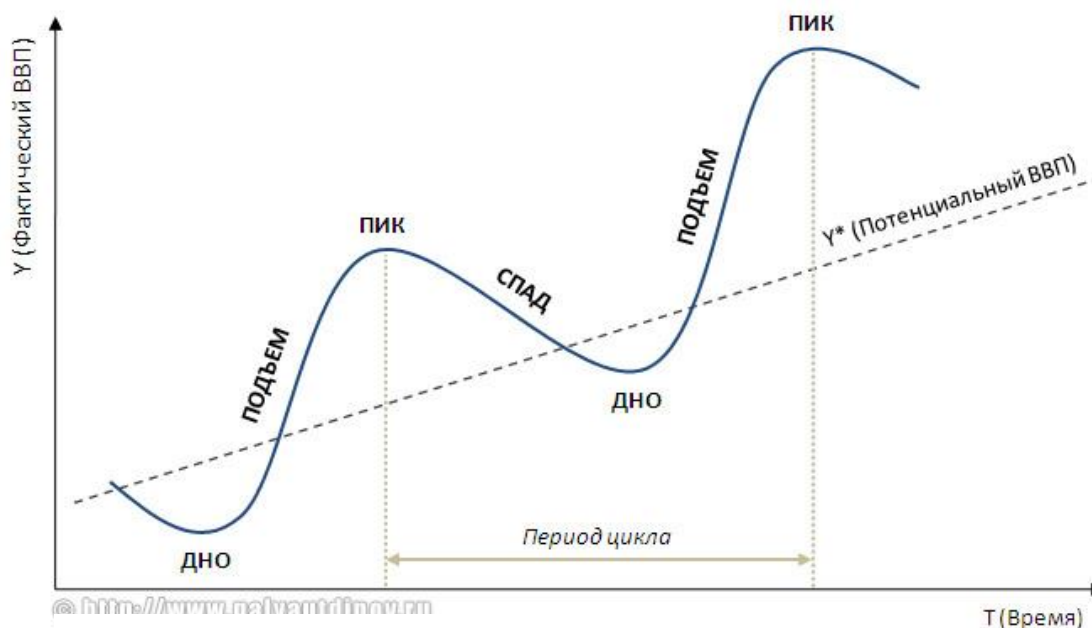


Рисунок 2.1 – Природа экономического кризиса согласно [89]

Анализируя эти циклы, видим, что для прошлого века были характерны Великая депрессия в Соединенных Штатах Америки на понижательной волне третьего К-цикла и первый дефолт доллара 1933 года. Второй дефолт доллара в 1971 году и нефтяной кризис 1973 – 1975 гг. пришлись на понижательную волну четвертого К-цикла, которая перешла в глубокий кризис, названную стагфляцией. Сейчас мы находимся на понижательной волне пятого кондратьевского цикла, которой соответствует очередной системный кризис.

Экономический кризис во многих случаях рассматривается как фактор негативных изменений в развитии экономической системы.

Большинство экономистов, которые исследовали влияние экономического кризиса на развитие экономической системы, отмечают его деструктивное влияние на социально-экономические процессы в обществе. Так, автор отмечает, что кризис – это негативные проявления в социально-экономической системе, приводящие к угрозе жизнестойкости в окружающей среде [86, с. 165–170]. Н. Кондратьев под кризисом понимает перелом и расстройство экономической жизни, сопровождающееся затруднительным и тяжелым положением в развитии общества [86]. К. Хенинг подчеркивает, что

кризис – обострение противоречий, глубокое расстройство, упадок в любой сфере человеческой деятельности [14].

А.В. Александров анализирует кризисный процесс как негативное влияние на нормальную ситуацию, что приводит к максимально нежелательным и негативным результатам. Под нормальной ситуацией автор видит какие-либо изменения и отклонения, не ведущие к негативным результатам [17].

Е.А. Герасимова подчеркивает, что кризис – дестабилизация или столкновение с проблемами, выходящими за определенные рамки, необходимость действовать в условиях чрезвычайной ситуации [20].

Одним из последствий экономического кризиса является обострение социальных отношений. И.Н. Герчикова характеризуют термин кризис как ситуацию, которая проявляется высокой степенью опасности, состоянием неуверенности, ощущением неотложности [21].

Согласно толковому словарю современного русского языка: «Кризис – резкое изменение обычного положения вещей, излом, обострение положения [7]. В экономике капиталистического общества – чрезмерное производство товаров, приводящее к негативным противоречиям экономики страны: к уменьшению темпов производства, ухудшению кредитных и денежных отношений, банкротству предприятий, высокому уровню безработицы и обнищанию трудящихся масс».

Экономический кризис как фактор положительных изменений в развитии экономической системы

С положительной точки зрения, влияние экономического кризиса на развитие экономической системы исследовал Р. Ансофф и другие экономисты.

Р. Ансофф высказывает мнение, что кризис – это изменение жизнедеятельности системы, приводящее к радикальным изменениям [37]. Д. Хопкинс акцентирует внимание, что кризис носит не только негативный и разрушительный характер, но и несет в себе потенциал перемен [43]. То есть

автор определяет кризис как «возвратную точку к лучшему будущему», открывающую в нормальной ситуации невидимое, и повышает эффективность социально-экономической системы. Г.Б. Клейнер отмечает, что кризис является глобальным (всеобъемлющим) событием, которое приводит к негативным результатам, которые могут нанести серьезный ущерб системе как на макро-, так и микроуровнях [91].

По В. Рогинскому кризис – это сложный период работоспособности системы, когда он дает возможность воздействия внешней среды или изнутри, что требует от нее быстрого реагирования [51].

А. Колобова, И. Омельченко опираются на утверждение, что кризис – нестабильная ситуация, ведущая не только к негативным результатам, но и является процессом восстановления, воспроизводства и развития [99].

Кризис как фактор нарушения состояния равновесия экономической системы

Б. Колас рассматривает кризис как сложное и многогранное явление, которое включает целенаправленную деятельность – от детального изучения факторов кризиса до устранения последствий кризиса. При этом упомянутые ученые склоняются к мнению, что это событие, характеризующее нарушение равновесного состояния экономической системы [45].

Б. Колас утверждает, что кризис – сложная фаза развития, сопровождающаяся нарушением равновесия и привычного образа жизни системы [97].

А. Антипов отмечает, что кризис – исключительное состояние системы, при котором происходит трансформация ее элементов, потеря привычных связей и нарушение равновесного состояния системы [178].

Кризис как объективный процесс в развитии экономической системы

Экономист Б. Твисс считал кризис внезапным и резким изменением повышающей понижающей тенденции [41]. Определяющей причиной формирования экономического кризиса экономист определял величину совокупного спроса.

П.И. Огородников сосредотачивает видение кризиса как изменения организационных форм комплекса (системы), завершения или перелома в процессе его развития, что имеет характер борьбы. Кроме того, является колебанием равновесия и в то же время переходом к новому равновесию, которое может рассматриваться в качестве предела происходящих при кризисе изменений [82].

В то же время А.А. Чухно отмечает, что кризис – объективный процесс, характеризуется оптимизацией системы или ее ликвидации, в случае невозможности приспособиться к новым требованиям, и объясняется диалектической единства основных тенденций в существовании системы – стабильного функционирования и развития, постепенно меняющих друг друга [87].

С.В. Ропотан, утверждает, что кризис – объективный процесс, приводит к улучшению работы системы или ее ликвидации в связи с неспособностью реагировать на новые требования развития [30].

Кризис как следствие дифференциации социально-экономического развития регионов

О.С. Сухарев рассматривает понятие «экономический кризис» как следствие серьезных ошибок в управленческой деятельности в разных регионах страны, что приводит к появлению не всегда прогнозируемых противоречий в экономической и социальной сферах. Социально-экономические противоречия зависят от уровня социально-экономического положения в каждом отдельном регионе. В развитии проявлений социально-экономических противоречий на региональном уровне есть общие, характерные для всех регионов и особые тенденции, обусловленные политикой, реализуемой на местах [32].

В. Соболев утверждает, что кризис в системах разных уровней дифференцирован. То есть, кризис в социально-экономической системе высшего уровня оказывает однозначное влияние на системы низшего уровня. Наблюдается зависимость в таком случае недетерминовая (кризис в системе

высшего уровня обуславливает обязательное возникновение кризиса в системе более низкого уровня), а стохастическая (кризис в системе высшего уровня повышает вероятность наступления кризиса в системах более низкого уровня) [31].

Глазьев С. Ю. считает, что кризис является следствием разного развития территории (региона, района) страны.

В основное региональное социально-экономическое развитие может быть заложена «...региональная (или межрегиональная)...система, способная обеспечить (в процессе внедрения государственной региональной политики) реализацию потенциала развития каждого региона, преодоление инфраструктурных и институциональных ограничений, создание новых возможностей для развития человеческого потенциала каждого региона, проведение целенаправленной работы по реформированию системы государственного управления и местного самоуправления» [4].

Следовательно, продолжает С. Ю. Глазьев, концепция регионального развития может строиться с учетом приоритетности развития регионов, территории которых развиваются научные и образовательные центры и где сосредоточены достаточно мощные высоко- и средне технологические отрасли, как и сырьевые и перерабатывающие предприятия» [4].

Кризис, как следствие цикличности деловой активности

Выдающийся украинский экономист М. И. Туган-Барановский определяет кризис как проявления экономической конъюнктуры, представленные совокупностью двух взаимосвязанных волн: «повышающей» и «понижающей». Также исследует понятие цикличности кризисов и периодические промышленные кризисы. Ученый утверждает «...возможное, и более раннее, и более позднее наступление кризиса; большая война может его значительно ускорить, незначительная война или неурожай могут замедлить темп промышленного подъема и таким образом отодвинуть время наступления кризиса» [9].

С. Бодрунов утверждал, что кризисы могут быть отнесены к четырем

циклом, содержащим две волны развития – восходящую и нисходящую [3].

По определению Й. Шумпетера экономический кризис – это процесс приспособления экономики к условиям, вызванным инновационными процессами [88].

На основе вышеприведенных подходов к определению сущности экономического кризиса предлагаем системный подход к определению данного понятия:

- с экономической точки зрения: объективный процесс изменений в развитии экономической системы (как положительного, так и отрицательного характера), причинами которого является изменение в системе внешних и внутренних факторов (диспропорции на валютном и денежном рынках, разбалансирование реального сектора экономики, состояния внешнеэкономической деятельности), разбалансирующие экономическую систему и приводящие к изменению ее элементов;

- с социальной точки зрения: экономический кризис – разбалансирование социальной составляющей развития экономической системы, неэффективность механизма обеспечения минимальных социальных гарантий, ухудшение состояния социальной инфраструктуры и ухудшение демографической ситуации, трудовой миграции, отсутствие уверенности в завтрашнем дне вызваны факторами, созданными политикой государства;

- с территориальной (региональной) точки зрения: разбалансирование территориального развития, ухудшение состояния интегрированности отдельных территорий (регионов) в общую экономическую систему.

Последствиями экономического кризиса являются нарушения в разных сферах (социальной, психологической и экономической), приводящие к изменениям в развитии социально-экономической системы.

Каждый из кризисоопределяющих факторов, влияющих на функционирование предприятия, можно оценивать с разных позиций: динамизм, степень неопределенности, восприятие обществом (таблица 2.1.).

Таблица 2.1 – Факторы, определяющие внешние условия функционирования предприятия

Наименование факторов	Характеристика	Оценка
источники ресурсов	степень доступности	не ограничено ограничено значительно ограничена
	конкуренция на рынках ресурсов	слабая средняя
рынок	степень насыщения	не насыщен насыщенный
	тип	международный государственных предприятий промежуточных торговцев производителей
	динамизм	то, что растет стабильный то, что сокращается
	колебания объема продаж	отсутствуют слабые сильные
	колебания цен	отсутствуют слабые сильные
конкуренция	наличие и масштабы деятельности фирм, конкурирующих	присутствуют (доля рынка)
	вид	Чистая монополистическая олигополистическая чистая (государственный) монополия
динамика условий	государственное регулирование конкуренции	отсутствует слабое жесткое
	характер изменений факторов	стабильность устойчивый рост (снижение) рост, ускоряется (снижения) синусоидный рост (снижение)

Продолжение таблицы 2.1.

Наименование факторов	Характеристика	Оценка
неопределенность условий	степень риска в оценке факторов	возможность прогнозирования разную степень неопределенности
степень свободы предприятия в управлении	вмешательство государства в управление	централизованное управление соотношение государственного управления с самостоятельностью предприятия регулируемый рынок свободная конкуренция
экология	степень нагрузки зоны	в пределах нормы выше нормы ниже нормы
	возможность регулирования воздействия на окружающую среду	есть нет

Предложенная классификация основных теоретических подходов к развитию теории экономических кризисов позволяет обобщить основные причины их развития:

- по факторам развития экономического кризиса: объективные (связанные с циклическими потребностями в оптимизации экономических отношений); субъективные (являющиеся следствием неэффективного управления); естественные (связанные с последствиями природных явлений);

- по вектору влияния на экономические процессы в национальной экономике: внешние и внутренние (первые связаны с концепциями и стратегией развития мировой экономики, проблемами интеграционных процессов, конкуренцией на мировых рынках, политической ситуацией в соседних странах; вторые – с внутренней стратегией развития, политикой заимствований, внутренними конфликтами, недостатками в финансовой политике, неправильностью фискальной политики государства,

несовершенством механизма государственного управления, значительной ресурсо- и трудоемкостью производства и т.д.);

- по сфере общественных отношений: экономические (причины возникновения кризисных явлений заложены в сфере организационно-экономических и технико-экономических отношений); политические (вызванные несоответствием политических процессов на уровне национальной экономики требованиям развития общества); социально-демографические (конфликт на уровне социально-экономических отношений, что приводит к ухудшению динамики или качеству демографических процессов); общемировые (воздействие мировых кризисных явлений на экономические процессы на уровне национальной экономики в условиях глобализации);

- по этапам формирования кризисных процессов: на этапе возникновения (формируются под влиянием закономерных или случайных причин, приводящих к ухудшению экономической конъюнктуры и возникновению кризиса в организационно-экономических и технико-экономических отношениях); на этапе течения (следствие невзвешенной государственной политики или негативного влияния внешней среды); на этапе формирования признаков новой парадигмы экономического кризиса (следствие необходимости продолжения трансформационных процессов или углубления кризисных процессов предыдущего цикла).

Рассмотрение природы и исторических основ кризисов мировой экономики, структуризация факторов внешнего и внутреннего развития позволило разработать авторскую модель установления системы факторов экономической устойчивости предпринимательских структур в новой экономике, отличительной чертой которой является кризисная составляющая (рис. 2.2).

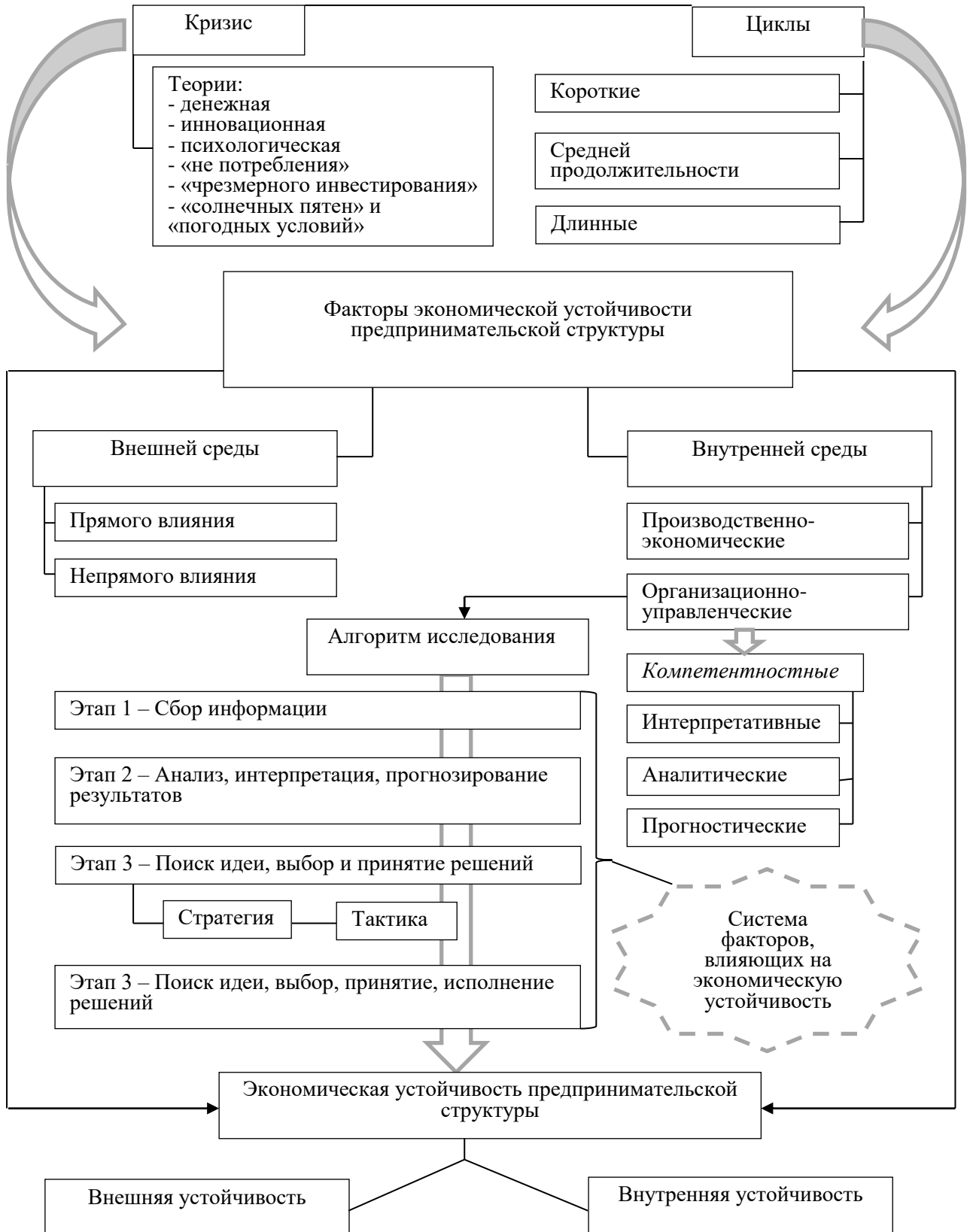


Рисунок 2.2 – Модель установления системы факторов экономической устойчивости предпринимательских структур в новой экономике

(авторская разработка)

В современных условиях развития важное значение приобретают внутренние причины кризисных явлений в экономике, вызванные недостатками сложившегося механизма государственного управления. Именно внутренним причинам кризисных явлений можно уделить наибольшее значение, поскольку введение и применение антикризисного управления позволит уберечь экономическое развитие даже от неблагоприятных факторов, возникающих на высшем уровне. Внутренние противоречия и конфликты, которые могут вызвать кризисное состояние, происходят на разных иерархических уровнях.

Формирование эффективного механизма государственного антикризисного управления верно связано с учетом особенностей социально-экономического развития отдельных частей системы (государственной экономики). Общие концепции, цели и методы управления, разрабатываемые на уровне общегосударственного управления, должны носить обобщенный, индикативный характер. Однако обеспечение долгосрочного и стабильного развития национальной экономики невозможно без уточнения составляющих механизма государственного антикризисного управления и разработки уточненной концепции развития отдельных структурных элементов национальной экономики (регионов, районов, отдельных территорий).

Объективность кризиса как фазы экономического цикла обуславливает необходимость разработки стратегии антикризисного управления, целью которого является конструктивное реагирование на изменения, угрожающие нормальному функционированию экономики региона. Адаптируя это положение к объекту исследования, можно констатировать, что вся совокупность разрабатываемых и принимаемых на региональном уровне антикризисных решений формируют суть антикризисного управления.

Под механизмом антикризисного управления социально-экономическим развитием региона определена совокупность взаимосвязанных объектов, форм, методов и инструментов регуляторного воздействия, сформированных на основе мониторинга внешней и внутренней

социально-экономической среды региона, оперативной оценки и анализа социально-экономического состояния региона, разработки и дальнейшего внедрения мер по преодолению кризисной ситуации.

Внешняя среда регионального развития формируется под влиянием общегосударственной региональной политики и межрегионального разделения труда, тогда как внутренняя среда региона определяется прежде всего его собственными ресурсами и достигнутым уровнем социально-экономического развития.

С точки зрения региона, факторы внешней среды неизменны, тогда как факторы внутренней среды зависят от влияния региональных органов власти. Соответственно, отсюда вытекающие факторы внешней и внутренней среды рассматриваются как влияние на среднесрочную перспективу. Их анализ проводится с целью проведения оценки результативности антикризисного управления.

Существующие различия между составляющими механизма антикризисного управления на уровне отдельных регионов определяются именно дифференциацией внутренних факторов, их особенностями и подходами органов местного управления к их учету в условиях разработки инструментов антикризисного управления.

Для комплексного и системного подхода к антикризисному управлению социально-экономическим развитием региона необходимым условием является конкретизация основных компонентов механизма государственного антикризисного управления и учет подходов определения специфики развития регионов.

Ю.Л. Петрушевский определяет функции системы управления, как «реальные, силовые, целенаправленные, организующие и регулирующие влияния субъектов государственного управления на определенное общественное явление, отношение или состояние». При этом подчеркивает, что их специфика «...определяется предметом, содержанием и способом

преобразования объектов управления или его собственных управленческих компонентов» [65].

Функции управления определяют основные направления управленческой деятельности, характеризующиеся определенной целевой направленностью. Есть разные виды управленческих функций. Среди главных функций механизма антикризисного управления можно выделить следующие: организация, планирование, регулирование, мотивация и контроль.

Планирование связано с определением мер стратегического и текущего (краткосрочного) антикризисного управления. В основе данной функции лежит, с одной стороны, определение целей, задач, а с другой – формирование плана антикризисных действий и программы выполнения антикризисных задач и целей.

Планирование такого управления социально-экономическим развитием региона делится на стратегическое и текущее (тактическое). Характеристика стратегического антикризисного планирования – определение долгосрочных, стратегических целей и средств их реализации. Текущее – это планирование краткосрочных задач и составление плана действий для их выполнения.

Основной целью планирования является формирование системы текущих и стратегических целей и задач. Посредством данной системы определяется определенный порядок действий и выбор субъектов государственного антикризисного управления. С помощью планирования определяются конкретные направления деятельности органов управления, ориентированные на определение антикризисных задач и разработку способов и путей их выполнения с целью улучшения ситуации и уменьшения негативных прогнозируемых явлений [73].

Организация – это комплекс мер организационного характера и центры ответственности (система органов государственного и регионального управления), обеспечивающих выполнение запланированных антикризисных мер.

Организация антикризисного управления социально-экономическим развитием региона связана с созданием организационной системы посредством центров ответственности (система органов государственного и регионального управления).

Регулирование представлено как комплекс мер регуляторного характера по избеганию отклонений при выполнении поставленных задач и целей, определенных в ходе планирования мер антикризисного управления. Важное значение в регулировании приобретает придание процессам управления определенных антикризисных направлений и достижение поставленных антикризисных задач. На основе полученных данных о плане задач и отклонения, орган управления должен выработать определенные решения, позволяющие избежать этих отклонений в пределах планового периода [77].

Мотивация – это комплекс мер поощрительного характера, которые формируют у центров ответственности мотивацию по достижению поставленных задач; это преимущества, получаемые объектом государственного управления (национальная экономика или отдельная ее составляющая) по результатам применения антикризисного управления.

Основной задачей такой функции является повышение эффективности антикризисного управления и его усовершенствование. Систематическая мотивация, а также регулярный мотивационный мониторинг позволяют выявлять состояние дел и исправлять недостатки в антикризисном управлении, отыскивать резервы или прогнозировать экономические кризисы [81].

Мотивация, как форма антикризисного управления социально-экономическим развитием региона, направлена на конкретный результат и пути его достижения, а также на устранение совокупности препятствий при осуществлении управления.

Мотивация направлена не только на корректировку управленческой деятельности, но и предназначена определять перспективы развития и получения конкретного результата [68].

Контроль – это комплекс мер контролирующего характера, обеспечивающих анализ и наблюдение за выполнением запланированных целей антикризисного управления. Эта комплексная функция не сводится к процессу проверки. Контроль всегда акцентирует внимание на выявлении недостатков и своевременное исправление, путем корректировки действий органов антикризисного управления.

Функцию «контроль» как любую функцию рассматривают как в узком понимании, так и в более широком. По мнению А.А. Колобова, контроль – это система проверок и наблюдений чего-либо [99]. В.М. Кошелев считает контроль единством контрольной деятельности в стадии принятия решений и их выполнения [25].

Основой для формирования механизма антикризисного управления социально-экономическим развитием региона есть определение следующих элементов: цели, субъекты и объекты.

Цели антикризисного управления социально-экономическим развитием региона – это комплекс специфических и прогнозируемых задач, формируемых органами управления на региональном уровне с целью предотвращения, избегания развития кризисных процессов, минимизации последствий экономического кризиса, уменьшения уровня его амплитуды, обеспечения минимизации влияния на дальнейшее развитие системы или использование возможностей экономического кризиса для изменения существующей системы развития региона, мобилизации внутренних ресурсов региона или симбиоза государственных и региональных факторов развития, которые создают синергетический эффект.

Определение и формирование целей антикризисного управления зависит от внешних и внутренних факторов. Внешние кризисные факторы

являются одинаковыми для всех регионов, а внутренние из-за значительной дифференциации социально-экономического состояния регионов, отличаются по структуре, содержанию и амплитуде. Отсюда следует, что внутренние кризисные факторы могут усиливать действие внешних факторов.

Важность сложившихся задач реализуется в достижении поставленных целей.

К тактическим целям можно отнести: стабилизацию текущей социально-экономической ситуации в регионе; стабилизацию бюджетных отношений; стабилизацию ситуации на рынке труда; стабилизацию уровня цен; решение проблем развития социальной сферы и демографической ситуации; улучшение результатов внешнеэкономической ситуации и т.д.

Субъектами антикризисного управления выступают носители социально-экономических интересов и исполнительной власти на национальном и региональном уровне.

2.2 Потенциал: инвестиционный, производственный инновационный, трудовой, клиентский

Уровень конкурентоспособности предприятия является определяющим показателем для определения потенциала его развития на рынке. В современной ситуации положение предприятия на рынке определяет его деятельность и стратегию деятельности, как в долгосрочном, так и в краткосрочном периодах. На этом этапе предпринимательская структура выбирает стратегию развития своего потенциала. В случае кризисного положения это может быть стратегия вхождения или стратегия выхода из кризиса. Также в условиях кризиса предприятию необходимо сделать упор на

повышении его конкурентного потенциала и комплексно улучшать конкурентное положение на рынке.

Иностранные инвестиции выступают как один из важнейших факторов развития экономики государства. В последние годы роль иностранных инвестиций в экономике страны приобретает еще большее значение, ведь государство проходит через стадию реформирования экономических процессов в условиях глубокого динамического кризиса. В современных условиях привлечение иностранных инвестиций является одним из основных шагов по обеспечению условий выхода из кризиса, рост финансово-экономических показателей, привлечение новейших технологий и обеспечения структурных сдвигов в экономике. На этом пути возникают определенные проблемы, в частности в сфере законодательства, не позволяющие в полной мере обеспечить эффективные условия для осуществления внешнеэкономической инвестиционной деятельности.

На сегодняшний день вопрос привлечения иностранных инвестиций исследуется многими учеными, среди которых особенно следует отметить: Л.А. Воронина, Е.О. Горецка, В.М. Гончаров, И.С. Фомин, Д.В. Чагин и др. В их научных трудах предложены стратегии привлечения иностранных инвестиций в экономику страны в условиях рыночной трансформации, определены механизмы государственного управления иностранными инвестициями, основные направления улучшения осуществления инвестиционной деятельности. И все же, учитывая постоянные изменения в экономической и политической системе страны, некоторые вопросы до сих пор остаются актуальными и недостаточно исследованными.

Инвестиционная деятельность является одним из движущих факторов экономического развития государства. Привлечение инвестиций в отдельные сектора (отрасли) экономики является приоритетной задачей для страны, ведь следствием инвестиционной деятельности есть немало положительных эффектов, в том числе и социальных.

Повышение экономического уровня государства во многом зависит от

привлечения иностранных инвестиций, ведь их влияние распространяется на состояние национального производства, уровень технологического развития страны, уровень и темпы структурной перестройки всей экономики.

Иностранные инвестиции, как правило, осуществляются в страны с открытой экономикой, где в наличии есть квалифицированная рабочая сила и открытое пространство для экономического роста.

Главной проблемой в сфере инвестирования сегодня является сокращение спроса на изготавливаемую продукцию. Это вызвано как низкой платежеспособностью населения на внутреннем рынке, так и снижением экспортных цен на мировых товарных биржах. Основные риски капиталовложений заключаются также в определенных институциональных условиях, как: политическая и экономическая нестабильность, коррупция на государственном и бытовом уровне, неэффективное государственное управление, несовершенная организационно-правовая база. Это все влияет на перспективу привлечения инвестиций в стране в целом и в регионы в частности.

В течение последних лет платежеспособность населения значительно ухудшилась, что способствовало сокращению потребительской активности большинства предприятий, ведь почти все они ориентированы именно на внутренний рынок. Отдельные предприятия, специализирующиеся на производстве определенных групп товаров, таких как фармацевтическая и текстильная отрасли, в результате падения рынка и подорожание импорта при условии привлечения иностранных инвестиций, имеют хорошие перспективы для развития именно в РФ и ЛДНР.

Можем отметить, что на сегодня РФ является инвестиционно привлекательной с точки зрения доступа к ресурсам и рынкам сбыта. Наличие дешевой рабочей силы и недостаточно освоенный внутренний рынок способствует привлечению все большего количества иностранных инвестиций.

Но, несмотря на тормозные факторы, в стране регулярно проводятся

мероприятия по улучшению инвестиционного имиджа - инвестиционные форумы с участием потенциальных иностранных инвесторов, презентация страны или определенных ее регионов на международных инвестиционных выставках, участие в конференциях, ярмарках, семинарах, распространение актуальной информации в СМИ и через сеть Интернет и др.

Среди основных преимуществ, достигаемых благодаря привлечению иностранных инвестиций можно отнести следующие [25,26]:

- вливание дополнительных финансовых ресурсов в экономику страны;
- увеличение поступлений в бюджет за счет налогов;
- внедрение современных методов менеджмента (управления);
- новейшие производственные технологии, оборудование;
- усиление конкуренции на внутреннем рынке;
- создание новых рабочих мест и повышение квалификации кадров с учетом зарубежного опыта;
- ускорение процесса интеграции РФ в международное экономическое пространство.

Хотелось бы отметить, что к приоритетным направлениям в сфере инвестиционной внешнеэкономической деятельности можно отнести, в первую очередь, совершенствование законодательства и создание единой системы обслуживания иностранного капитала, что позволит застраховать его от политических и коммерческих рисков.

Таким образом, в условиях нестабильности экономики РФ, именно иностранные инвестиции возникают тем ресурсом, который во всяком случае в ближайшей перспективе, может наиболее весомо способствовать повышению эффективности функционирования украинских предприятий, а затем и развитию социально-экономического состояния государства. Формированию благоприятного инвестиционного климата в РФ должны способствовать масштабные комплексные мероприятия по улучшению условий деятельности инвесторов и реализации инвестиционных проектов.

Увеличение объема иностранных инвестиций в экономику РФ обеспечит ускорение социально-экономического развития регионов и приоритетных отраслей производства.

Повышение конкурентоспособности предприятия стало важнейшей проблемой в последнее время в связи с участившимися кризисами.

Кризисы 2008 и 2014 годов учат руководство предприятий и организаций, что уровень конкурентоспособности является важнейшим показателем, который показывает, насколько продукция, производимая предприятием, подходит для конечных потребителей.

Инвестиционная деятельность является базисом активного развития любой экономической системы, обеспечивая высокую конкурентоспособность, как государства в целом, так и в региональном разрезе. Инвестиционный потенциал можно выделить как главный компонент, определяющий инвестиционный климат территории, управление которым в современных условиях входит в число наиболее значимых задач экономического развития.

В последнее десятилетие данное понятие в экономической литературе используется достаточно часто, однако четкого определения не приобрело. В связи с этим, для понимания сущности данной категории был проведен анализ трактовок этого понятия в редакции различных авторов (таблица 2.2).

Как видно, большинство авторов делают акцент на ресурсную составляющую категории «инвестиционный потенциал», связывая ее с наличием инвестиционных ресурсов, капитала и других факторов производства.

Однако инвестиционный потенциал следует рассматривать не только как совокупный объем ресурсов для инвестирования, но и как возможные сферы их приложения, представленные в виде инвестиционных проектов.

Таблица 2.2 – Научная мысль относительно определения понятия «инвестиционный потенциал»

Автор	Годы	Определение инвестиционного потенциала
[18]	1999	Совокупность разработанных (разрабатываемых) инвестиционных проектов.
[16]	1999	Совокупность инвестиционных ресурсов, составляющих ту часть накопленного капитала, которая представлена на инвестиционном рынке в форме потенциального инвестиционного спроса, способного и имеющего возможность превратиться в реальный инвестиционный спрос, обеспечивающий удовлетворение материальных, финансовых и интеллектуальных потребностей воспроизводства капитала.
[19]	2000	Объем инвестиций, который может быть привлечен в основной капитал региона за счет всех (внутренних и внешних) источников финансирования, исходя из наличия в регионе различных экономических, социальных и природных ресурсов, особенностей его географического положения и иных объективных предпосылок, существенных для формирования инвестиционной активности в нем.
[28]	2002	Способность к получению максимально возможного объема инвестиционной составляющей ВРП, реализуемой посредством использования инвестиционных факторов экономического роста.
[34]	2005	Максимально возможная совокупность всех собственных ресурсов, накопленных в результате предшествующей хозяйственной деятельности указанного субъекта, которые можно использовать для обеспечения инвестиционной деятельности без нарушения текущей деятельности субъекта.
[35]	2010	Совокупность особенностей отдельных элементов экономической системы регионального уровня, вовлеченных прямо или опосредованно в процесс инвестиционной активности, характеризуется как целеориентированный набор их свойств, позволяющих реализовывать задачи и достигать целей, установленных инвестиционной политикой региона, с эффективностью, уровень которой определяется с помощью определенных критериев.

Продолжение таблицы 2.2

Автор	Годы	Определение инвестиционного потенциала
[37]	2018	Количественная характеристика, зависящая от совокупности многих факторов: основных экономических индикаторов (валовой национальный или региональный продукт, численность занятых в экономике, число предприятий и организаций и др.), насыщенности территории факторами производства (запасы минерального топлива, гидроэнергетические ресурсы, лесной фонд, площадь сельскохозяйственных угодий, число лиц с высшим и средним профессиональным образованием в численности занятых в экономике и др.), состояния инфраструктуры, потребительского спроса населения и т.п.
[38]	2020	Количественная характеристика, показывающая, какую долю регион занимает в общегосударственном рынке.

В целом категория «инвестиционный потенциал» предполагает как минимум три толкования:

- физическая возможность хозяйствующих субъектов в рамках данного региона и вне его вкладывать средства в экономику территории (сам факт наличия инвестиционных ресурсов – свободных денежных средств);
- возможность как аналог вероятности привлечения свободных денежных средств субъектов предпринимательства региона и вне региональных субъектов хозяйствования в экономику данного конкретного регионального образования (инвестиционный потенциал как числовой показатель инвестиционной привлекательности региона);
- инвестиционная емкость региона, как показатель физической возможности и готовности субъектов хозяйствования региона воспринять инвестиционные средства [178].

Анализ теоретических достижений ученых предоставил возможность предложить авторский подход к определению понятия «инвестиционный потенциал» – это способность региона обеспечивать свои потребности в инвестиционных ресурсах в рамках инвестиционных проектов и в масштабах

определенных экономической политикой региона.

Обобщая различные точки зрения касательно сущности данной экономической категории, определим структуру инвестиционного потенциала, складывающуюся из частных потенциалов (таблицы 2.3), каждый из которых характеризуется рядом уточняющих показателей.

Таблица 2.3 – Составляющие регионального инвестиционного потенциала

Потенциал	Характеристика
Природно-ресурсный	Средневзвешенная обеспеченность балансовыми запасами по основным видам природных ресурсов
Производственный	Совокупный результат хозяйственной деятельности
Потребительский	Совокупная покупательная способность населения
Инфраструктурный	Выгодность географического положения и инфраструктурная обеспеченность региональной экономики
Трудовой	Трудовые ресурсы и их образовательный уровень
Институциональный	Степень развития ведущих институтов рыночной экономики
Финансовый	Объем налоговой базы и прибыльность предприятий
Инновационный	Уровень внедрения достижений научно-технического прогресса в производственную и непроизводственную сферы
Туристический	Уровень развития туристической инфраструктуры и наличие объектов туризма и рекреации

Видим, что инвестиционный потенциал территории подвержен влиянию различных групп факторов, которые можно классифицировать по следующим признакам: место возникновения, объективность, время действия, степень изменяемости, фактор воздействия, сила воздействия, сфера действия (таблица 2.4).

Таблица 2.4 – Факторы, оказывающие влияние на инвестиционный потенциал территории

По месту возникновения	внутренние и внешние
По объективности	объективные и субъективные
По времени действия	постоянные и временные
По степени изменяемости	неизменяемые и изменяемые (медленно/быстро)
По фактору воздействия	потенциальные и фактические
По силе воздействия	существенные и второстепенные
По сфере действия	экономические, политические, социальные, научно-практические

Воздействуя на группы факторов, можно изменить инвестиционный потенциал территории. Более того, наличие неблагоприятных неизменяемых факторов не означает, что территория не может быть инвестиционно привлекательной. Инвестиционная привлекательность независима от значения неизменяемых факторов, в том случае, если изменяемые факторы улучшаются.

Таким образом, проблема инвестиционной привлекательности является актуальной. Формирование инвестиционного потенциала положено в основу развития экономики, как государства в целом, так и отдельных его регионов. Учитывая множество категорий факторов, влияющих на инвестиционный потенциал, высокая привлекательность региона может быть достигнута только в следствии продуманной и грамотной инвестиционной политики государства.

Однако все мероприятия, которые применяют руководители предприятий и организаций в современных условиях, подходят скорее для нормального состояния экономики, а не кризисного или находящегося в состоянии спада экономики или ее отдельного сегмента. Они становятся неэффективным в кризисном состоянии, когда основной проблемой

предприятия является именно выживание или хотя бы не потеря доли занимаемого рынка.

Специфика категории «конкурентоспособность» состоит в том, что она применима как к предмету конкуренции (конкурентоспособность продукции), так и к субъектам конкуренции (конкурентоспособность предприятия, отрасли, региона).

Каждый из вышеназванных уровней конкурентоспособности описывается своим набором показателей.

Категория «конкурентоспособность» значительно шире категории «качество» или «технический уровень» продукта, хотя последние и являются важнейшими составными частями конкурентоспособности.

Если качество продукта в каждый отдельный момент представляет определенную совокупность его свойств, то конкурентоспособность может значительно меняться в зависимости от изменения таких внешних факторов, как условия реализации, спроса и предложения [50].

В современной тенденции мирового рынка к глобализации выживание для малого и среднего бизнеса, а как следствие, поддержка конкурентного положения предприятия или организации на среднерыночном уровне является основополагающим вопросом, который будет определять дальнейшую деятельность предприятия не только в краткосрочном, но и в долгосрочном периодах, основой развития его потенциальных возможностей.

Модели конкурентного поведения предприятий в кризисном положении определяются через антикризисную стратегию предприятия или организации. Антикризисные стратегии разделяются на типы: стратегии вхождения в кризис (выживания) и стратегии выхода из кризиса (конкурентные) [52].

В условиях кризиса предприятия реализуют, как правило, стратегии выживания фирмы, которые классифицируются следующим образом:

маркетинговая стратегия – подходит для предприятий, которые планируют не только выживание, но и расширение влияния на рынке;

производственная стратегия – затратная по отношению ко всем ресурсам предприятия, включая время (если рассматривать время как фактор производства), и может подойти, если у предприятия есть «парашют», позволяющий «замедлить падение»;

финансовая стратегия – согласно ей финансовые инструменты являются основным способом выхода предприятия из кризиса;

организационная стратегия – заключается во внутренней реорганизации предприятия или организации, оптимизации штата и других мероприятиях;

стратегия поиска ренты – может использоваться, если предприятие относится к стратегической отрасли с точки зрения государства и может рассчитывать на его поддержку;

криминальная стратегия – переход предприятия или организации всей деятельностью или частично в «теневую экономику» [53].

В целом выделяются четыре базовых типа конкурентных стратегий фирм:

оборонительная стратегия – нацелена на обеспечение стабилизации конкурентного положения предприятия или организации в долгосрочном периоде;

стратегия поиска (заимствования) – присуща организациям, деятельность которых сконцентрирована на инновационной деятельности, является в некоторых отраслях самой затратной стратегией, но также и наиболее рентабельной в долгосрочной перспективе;

стратегия анализа – свойственна организациям с подражательным поведением и ориентируется на другие, более успешные предприятия или организации, работающие в той же отрасли;

стратегия реакции – присуща малым и средним предприятиям и организациям, которые не имеют строго разработанной перспективы относительно развития в долгосрочном периоде, а каждый раз приспособляются к изменениям внешней среды.

Результатом конкурентоспособности является конкурентоспособность ее продукции и в конечном итоге определяется покупателем в момент выбора продукции или услуги того или иного производителя. Уровень конкурентоспособности частично может определяться реализованным потенциалом предприятия. Именно потенциал предприятия может стать ключевым аспектом [54].

Потенциалогия исследования развития предпринимательской деятельности в новой экономике ориентирована на определение стратегии и тактики конкурентного, маркетингового, рыночного, инновационного, творческого и ресурсного потенциалов.

Авторский процессуальный подход реализации потенциала предпринимательской структуры представлен на рис.2.3, отличительной чертой которого является проявление эффекта модального круговорота внутреннего и внешнего потенциала под четким управлением субъекта предпринимательства.

Для определения уровня конкурентоспособности предпринимательской структуры в новой экономике принято проводить оценку конкурентного потенциала предприятия. В конкурентный потенциал предприятия включают:

- маркетинговый потенциал;
- рыночный потенциал;
- инновационный потенциал;
- творческий потенциал;
- ресурсный потенциал.

К инновационному потенциалу относят следующие виды деятельности предприятия или организации: модернизация и совершенствование цикла НИОКРа, создание научно-исследовательских отделов, находящихся в ведомости предприятий и организации, привлечение сотрудников иных подразделений к научно-исследовательской деятельности, аутсорсинг НИОКР [55].

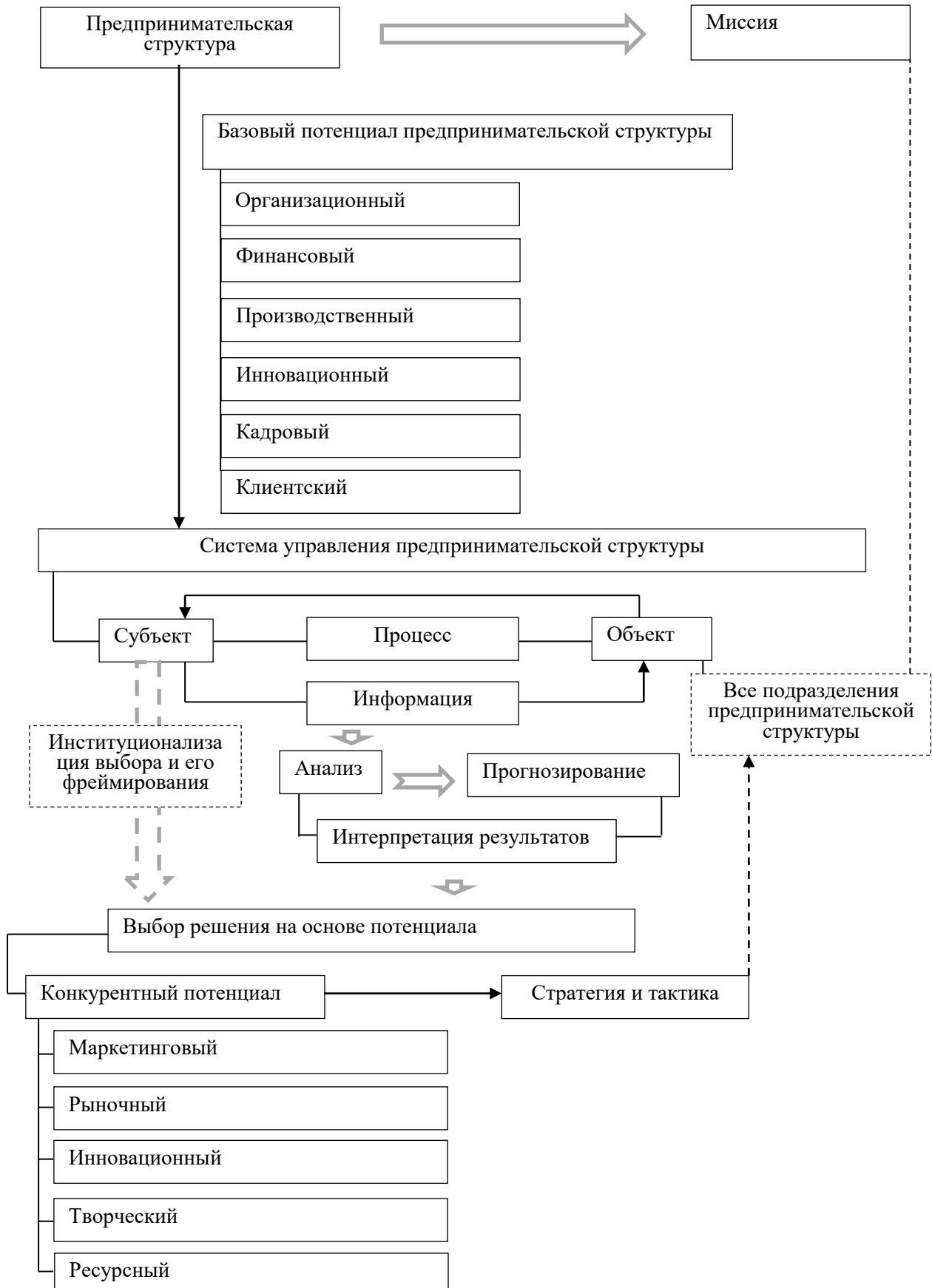


Рисунок 2.3 – Схема реализации потенциала предпринимательской структуры (авторская разработка)

Ресурсный потенциал включает в себя увеличение скорости оборачиваемости оборотных средств, частичное реинвестирование чистой прибыли на обновление основных производственных фондов, систему, направленную на повышение качества производимой продукции, кадровое обеспечение, повышение квалификации кадров. Расширение социального пакета, предоставляемого сотрудникам предприятия или организации, аутсорсинг факторов производства.

Творческий потенциал включает в себя формирование нематериальной системы поощрений сотрудников предприятия или организации. Также к творческому потенциалу относят проведение мероприятий по повышению комфорта психологической обстановки среди сотрудников предприятия или организации.

Все виды конкурентного потенциала реализуются различными подразделениями предприятия или организации. Но при этом вся деятельность всех подразделений предприятия или организации должна быть согласована, а также направлена на реализацию миссии предприятия.

К реализации конкурентного потенциала необходимо подходить подготовленным и реализовывать это комплексно для достижения максимального эффекта синергии от всех его составляющих, как внешних, так и внутренних.

2.3 Методология оценки привлекательности предпринимательских структур в новой экономике

Обеспечение устойчивого экономического развития является одной из наиболее важных задач любой экономики. Сегодня изучение вопросов экономической устойчивости предприятия, его сбалансированного экономического роста ведется достаточно активно.

Экономическая устойчивость предприятия – это абсолютное или относительное изменение показателей экономического состояния предприятия, хозяйственная деятельность которого обеспечивает выполнение обязательств перед работниками, организациями, государством, благодаря достаточным доходам и соответствия расходам, то есть эффективности производства.

В настоящее время разработаны десятки моделей экономического роста, в каждой из которых выделяются определенные ключевые факторы: факторы роста и факторы дестабилизации.

В современной экономической литературе ученые довольно часто по-разному рассматривают характерные черты экономической устойчивости [54 – 58].

Формирование стратегии устойчивого развития предприятия требует четкого определения реалистичных характеристик внутренних и внешних условий его деятельности. Экономическая устойчивость – это комплексное определение, она формируется под влиянием различных факторов, что обуславливает необходимость их исследования и выявления степени их влияния. Это дает возможности влиять на уровень показателей предприятия с помощью управления факторами.

Существует множество факторов, которые оказывают существенное влияние на обеспечение экономической устойчивости предприятия.

Поставленная цель – определить факторы, влияющие на экономическую устойчивость предприятия как системы, в которой элементы функционально взаимосвязаны и взаимодействуют в процессе выполнения определенных задач.

Предприятия как экономические системы, имеют различные организационные, производственные и технологические структуры, но все они подчиняются и функционируют по тем же экономическим законам. Прежде всего, это факторы производства: средства труда, предметы труда,

трудовые и денежные ресурсы. Отсутствие одного из этих элементов не дает возможности устойчивого функционирования (состояния).

Факторы экономической устойчивости предприятия можно охарактеризовать как движущие силы, влияющие на ее составляющие и выводят элементы системы предприятия из равновесия или возвращают их в равновесное состояние.

В зависимости от их влияния на предпринимательскую структуру они делятся на внешние и внутренние.

В зависимости от влияния внутренних и внешних факторов на экономическую устойчивость она может быть:

1. Унаследованной (генетической) – такой устойчивостью обладают предприятия-монополисты, выпускающих определенный вид продукции, без которой ни общество, ни государство не может обходиться.

2. Внутренней, зависит от оптимального выбора состава и структуры активов, выпускаемой продукции и оказываемых услуг; отраслевой принадлежности; величины и структуры издержек производства и их динамики; стадии жизненного цикла предприятия; компетенции и профессионализма производственного персонала предприятия.

Внешнюю устойчивость можно охарактеризовать как способность предприятия противостоять внешним факторам, к которым относятся платежеспособность, спрос, острота конкурентной борьбы, налоговая и кредитная политика, развитие и состояние внешнеэкономических связей, инфляционные процессы, общеполитический положение в стране.

Вторая группа факторов – временная, в зависимости от факторов экономическая устойчивость может быть постоянной и временной. Постоянная устойчивость характеризует предприятие как стабильно функционирующее.

Внутренние факторы определяют всю производственно-хозяйственную, коммерческую и иную деятельность предприятия. Они контролируемые производственным коллективом и управляемые.

Результаты деятельности предприятия в значительной степени определяются его внешней средой. Поэтому необходимы знания этой среды и умение реагировать на его изменения и влияния на внутренние структуры предприятия. Само же предприятие, как открытая система, зависит от внешней среды в отношении поставок ресурсов, энергии, кадров, а также потребителей.

Предприятия вынуждены приспосабливаться к этой среде, чтобы выжить и сохранить эффективность и конкурентоспособность.

Основными характеристиками внешней среды является взаимосвязь факторов, сложность, подвижность и неопределенность. Взаимосвязь факторов внешней среды – это уровень силы, с которым изменение одного фактора воздействует на другие факторы внешней среды. Согласно этой особенности внешней среды, рассмотрение факторов среды не может производиться изолированно, а только во взаимосвязи с другими с учетом динамики их изменений.

Под сложностью внешней среды понимается число факторов, на которые производственная система должна реагировать с целью своего выживания, а также уровень вариации каждого фактора.

Подвижность или динамичность среды – это скорость, с которой происходят изменения в окружении предприятия.

Неопределенность внешней среды является функцией, зависящей от количества информации, которой располагает предприятие по поводу конкретного фактора внешней среды, а также функцией уверенности в точности имеющейся информации. Чем более неопределенное внешнее окружение, тем труднее принимать эффективные решения.

Внешние факторы не зависят от деятельности производственного коллектива, но во многом определяют его характер. Это неконтролируемые факторы, то есть «факторы, влияющие на деятельность предприятия не могут управляться предприятием и его службами» [100].

По мере развития общества, роста его технологических возможностей, совершенствование системы производственных отношений и расширение на этой базе социально-экономических потребностей происходит увеличение числа и уточнения содержания факторов, влияющих на формы и содержание производственного процесса, на уровень и качество получаемых результатов и, как следствие на экономическую устойчивость предприятия.

Основными факторами внутренней среды предприятия являются материальные ресурсы, технология и организация производства, персонал предприятия и его финансовое состояние. Эти факторы вносят весомый вклад в формирование экономической устойчивости предприятия.

Внешняя среда не зависит от изменений факторов внутренней среды, тогда как внутренняя среда в значительной степени формируется под влиянием внешних факторов. Влияние факторов внешней среды при входе в систему определяет условия развития внутренней среды (производственного процесса) и предприятия как системы.

В современных условиях развития экономики деловая репутация предприятия выходит на один уровень с такими показателями его деятельности, как финансовая устойчивость, рентабельность производства и продукции, уровень конкурентоспособности, кредитоспособность. Инвесторы и партнеры, оценивая предприятие, обращают внимание на наличие нематериальных активов, которые в общей стоимости предприятия могут иметь значительный удельный вес. При купле-продаже предприятия, слиянии и в процессе принятия правильных управленческих решений необходимо знать стоимость его нематериальных активов.

Специфическим нематериальным активом предприятия является гудвилл. Согласно П(С)БУ 19 «гудвилл – это превышение стоимости приобретения над долей покупателя в справедливой стоимости приобретенных идентифицированных активов, обязательств и непредвиденных обязательств на дату приобретения».

В дословном переводе гудвилл означает «доброе имя» и выступает оценкой деловой репутации предприятия на рынке. Данное понятие отражает комплексное представление участников рынка об истории становления предприятия, его финансовой деятельности и возможных перспективах роста.

Так, отличная деловая репутация свидетельствует о стабильном развитии предприятия в прошлом, высоком качестве производимой продукции, постоянном расширении рынков сбыта, своевременном и в полном объеме выполнении обязательств перед акционерами, кредиторами, партнерами по бизнесу, другими субъектами рынка, а также о высоком качестве менеджмента и положительном прогнозе о деятельности предприятия в будущем.

Сущность понятия «гудвилл» принято рассматривать в двух аспектах:

- как самостоятельный нематериальный актив и источник сверхдохода;
- как превышение рыночной стоимости компании над балансовой стоимостью ее активов.

С одной стороны, гудвилл представляет собой особый актив, который приносит предприятию пользу в виде дохода, превышающего средний доход по отрасли. С другой стороны, гудвилл - это остаток, разница между рыночной стоимостью предприятия в целом и суммой его материальных и идентифицируемых нематериальных активов.

Данный актив представляет предприятию конкурентное преимущество, и позволяет получать более высокую прибыль, по сравнению с предприятиями той же отрасли. Также гудвилл - это нематериальный неидентифицируемый актив.

Различают внешний и внутренний гудвилл по отношению к деятельности предприятия. Так называемый внутренний гудвилл, оценка которого имеет значение только для самого предприятия, не может быть оценен по себестоимости, поэтому носит качественный характер и не отражается в балансе предприятия.

Внешний гудвилл имеет фактическую оценку, он интересен для покупателя как будущая экономическая выгода, выраженная в получении дохода от реализации продукции, произведенной с использованием эффективной технологии производства или же обеспечивающая рост объемов продаж за счет использования известности торговой марки. Если учесть, что гудвилл возникает в результате продажи и приобретения предприятия, можно сказать, что покупатель готов на данный момент заплатить более высокую цену, зная, что в дальнейшем эта покупка оправдает себя.

Гудвилл включает в себя опыт управления предприятием, выгодное географическое положение, качество продукции, деловые связи, коммуникативные связи с потребителем, квалификацию работников и их отдельные навыки, известность торговой марки, фирменный стиль и т.п. Достаточно сложно оценить количественно в денежном выражении гудвилл предприятия, которое непрерывно осуществляет свою деятельность на рынке, не меняя собственников. Тем не менее разработаны различные подходы к оценке гудвилла.

Можно выделить основные методы оценки гудвилла :

1. Метод экспертной оценки - заключается в составлении экспертного мнения о рейтингах деловой репутации различных компаний. Как правило, такие рейтинги составляют авторитетные независимые агентства. Недостатком данного метода является его субъективность, а также низкая осведомленность о нюансах деятельности компании;

2. Оценка по объему реализации рассматривает гудвилл, как показатель среднегодовой величины прибыли, скорректированной на коэффициент рентабельности и капитализации избыточной прибыли; Для расчета гудвилла по объему реализации необходимо знать среднеотраслевые коэффициенты рентабельности. Используют следующую формулу:

$$GV = \frac{(NOI - Q_f * R_q)}{R_g}, \quad (2.1)$$

где NOI – чистый операционный доход от деятельности компании.

Q_f – стоимость реализованной продукции;

R_q – среднеотраслевой коэффициент рентабельности реализации продукции;

R_g – коэффициент капитализации нематериальных активов (отношение прибыли компании к стоимости нематериальных активов, учтенных на балансе).

При использовании данного метода могут возникнуть сложности с получением достоверной информации относительно среднеотраслевых показателей. Поэтому верность расчета будет зависеть от наличия информационного обеспечения.

3. Метод деловой активности заключается в оценке репутации компании на основе показателя объема продаж. Данный метод чаще всего используется для оценки стоимости коммерческих организаций, где гудвилл рассматривается главным образом в качестве показателя, характеризующего способность достичь определенного объема продаж или заказов. Однако нецелесообразно оценивать гудвилл лишь по одному показателю, необходимо принимать во внимание финансовые результаты деятельности предприятия.

4. Метод сверхприбылей заключается в сравнении прибыли анализируемого предприятия со средним доходом по отрасли. Также сравнивается уровень доходности предприятия с уровнем доходности других аналогичных предприятий, определяется разница. Смысл в том, что эту разницу нельзя объяснить влиянием материальных ресурсов. Расчет гудвилла данным методом рассчитывается по следующей формуле:

$$GV = \frac{M - R_{ha} * ANC}{Rk}, \quad (2.2)$$

где GV – гудвилл компании;

M – нормализованная прибыль;

R_{ha} – рентабельность чистых активов в среднем по отрасли;

ANC – величина чистых скорректированных активов;

Rk – ставка капитализации.

Одним из преимуществ данного метода является ориентированность на средние показатели по отрасли, что дает возможность наиболее реально оценить гудвилл.

5. Квалиметрический метод позволяет характеризовать степень износа активов предприятия. Данный метод опирается на такую науку как квалиметрия, которая изучает методы измерения качества. Данный метод основывается на расчете показателя полезности деятельности предприятия

Методы оценки деловой репутации по гудвиллу предполагают либо оценку гудвилла по конкретному бренду, либо оценку гудвилла по балансу. При расчетах используется объем продаж за последние три отчетных периода.

Следует отметить, что выбор методики оценки внешнего гудвилла зависит от таких факторов, как организационная форма бизнеса, интересы собственника, интересы покупателя, деятельность предприятия, доступность информации о данном предприятии для предприятий той же отрасли.

Гудвилл предприятия может быть выражен как положительной, так и отрицательной величиной. Если величина положительная, то это свидетельствует о высоком уровне финансовой устойчивости предприятия, стабильном положении компании на рынке, наличии преимуществ перед конкурентами, возможности дальнейшего развития и в совокупности с материальными активами образует конечную рыночную стоимость предприятия.

Отрицательная величина указывает на обратное, отражает снижение рыночной стоимости предприятия, что свидетельствует о необходимости принимать меры по реабилитации предприятия. Негативный гудвилл возникает вследствие низкой квалификации персонала, наличия судебных процессов, отсутствия культурных ценностей внутри предприятия и т.д.

В мировой практике существуют различные подходы к определению негативного гудвилла для целей бухгалтерского учета. В США трактуют следующее содержание негативного гудвилла: негативный гудвилл возникает редко в силу того, что вначале он пропорционально уменьшает стоимость необоротных активов, и только его остаток отображается как негативный гудвилл и относится к доходам будущих периодов. В Великобритании негативный гудвилл понимается как «неблагоприятное расположение предприятия» [105].

Для обеспечения адекватности показателей финансовой отчетности существует значительная дифференциация подходов относительно включения внутреннего гудвилла в бухгалтерский учет во время текущей деятельности предприятия. К ним относятся: отображение на забалансовых счетах, отражение на балансовых счетах, а именно на счетах расходов, отображение в примечаниях к отчетности или в пояснительной записке к годовой бухгалтерской отчетности.

В налоговой отчетности, как и в бухгалтерской, гудвилл не амортизируется, поэтому он не принимается в расчет при определении валовых расходов плательщика налогов, а значит - не влияет на объект налогообложения.

Таким образом, гудвилл - это особый актив, неповторимый объект, который дает предприятию определенные конкурентные преимущества и позволяет получать большие объемы прибыли по сравнению с другими предприятиями. Деловая репутация имеет особую важность для предприятий, которые производят товары, не относящиеся к товарам первой необходимости. Для них субъективная оценка потребителя существенно влияет на размер получаемой прибыли.

Кроме того, гудвилл оказывает существенное влияние на стоимость компании при ее продаже, позволяет занять устойчивое положение на рынке, продлить жизненный цикл предприятия за счет своевременных капиталовложений, обеспечивает привлекательность предприятия для

инвесторов и персонала. Понимание сущности гудвилла позволяет принимать правильные управленческие решения в финансовой деятельности предприятия.

С позиций системного подхода организация представляет собой совокупность структур предприятия как системы и способов функционирования ее элементов. Структура выражает и определенную взаимодействие элементов, обеспечивая функционирование и развитие предприятия. При этом организация производства непосредственно соотносится с понятием управления. По тем же системным позициям они могут рассматриваться как свойства системы: организация производства как состояние, степень внутренней упорядоченности, согласованности действий отдельных элементов системы, и управление как сохранение определенной структуры системы или изменение уровня ее организованности.

Организационная структура предприятия – это состав и размеры его организационных единиц (рабочее место, отдел, служба), их соотношение и формы построения. Организационные единицы работают эффективно тогда, когда их размеры соответствуют размерам и сути поставленных задач. Между разделением организационной структуры на отдельные составляющие и деятельностью предприятия существует определенная взаимосвязь.

Наиболее важным с точки зрения разделения организационной структуры является рациональное разделение сфер деятельности. Каждое решение целесообразно принимать на более низком уровне, на котором в представленном виде вопросов имеется для этого достаточная информация.

Каждому уровню технического развития должна соответствовать определенная форма организации, обеспечивающей расширенное воспроизводство соответствующих технологических систем. Итак, развитие техники и технологии производства, совершенствования его организации и управления должны осуществляться одновременно и комплексно.

Организацию производства следует рассматривать как систему, позволяющую рационально использовать работников, технику, предметы труда, здания и сооружения и создает условия для того, чтобы процесс производства реализовывался с помощью прогрессивных приемов и методов и с наименьшими затратами.

Только те технологии и методы организации производства, что положительно воспринимаются работниками, могут считаться прогрессивными, приводят к росту производительности труда и повышению эффективности производства. Поэтому важнейшим внутренним фактором, обеспечивающим экономическую устойчивость предприятия, следует признать кадровое обеспечение.

Люди являются центральным элементом в любой модели субъекта предпринимательской деятельности, так как от полноты использования их профессионального, кадрового потенциала во многом зависит ее эффективность и, следовательно, экономическая устойчивость данного субъекта.

Важнейшее значение в использовании человеческого потенциала приобретают правильность определения задач, объективность оценки результатов деятельности и мотивация труда работников.

Обеспечение экономической устойчивости неразрывно связано с формированием эффективной, способной быстро адаптироваться к изменениям, происходящим в системе управления предпринимательской структурой [56]. Все изменения в основной деятельности предпринимательской структуры будут осуществлены только при прямом участии системы управления предприятием. Они требуют одновременно структурных и функциональных преобразований в самом управлении.

В рыночных условиях управление предпринимательской структурой в новой экономике представляет собой динамический процесс воздействия субъекта на количественно-качественное состояние его ресурсов с целью

обеспечения баланса ресурсных возможностей предприятия с потребностями рынка в условиях изменения внешней среды.

Само по себе использование того или иного фактора внутренней среды без связи с другими факторами еще не значит, что будет обеспечен необходимый уровень экономического или технологического развития предпринимательской структуры.

В данном случае крайне необходим комплексный, интегрированный учет всех внутренних факторов. В новых условиях функционирования предприятия согласование процессуальных основ взаимодействия внутренних факторов также подлежит управлению. В процессе рыночных преобразований, формирующих новую организационно-экономическую среду, развитие управления должен носить опережающий характер.

Субъект предпринимательской деятельности должен уметь и организовать свою деятельность так, чтобы максимально удовлетворить данные потребности. Руководитель предприятия при принятии решений должен учитывать влияние всех факторов внутренней и внешней среды, уметь направить все факторы производства для создания товаров или услуг с наибольшей эффективностью, принимать основные решения по ведению производственного процесса и идти на риск, то есть иметь предпринимательские способности. Факторы, определяющие внутреннюю среду и возможности предприятия, представлены в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Факторы, определяющие внутреннюю среду и возможности предприятия

Наименование	Характеристика	Оценка
Возможности выпуска продукции	Стабильный умеренный рост без дополнительных капитальных вложений	Производственная мощность
	С дополнительными капиталовложениями	Прирост мощности
Научно-технический уровень производства	Сравнение с лучшими отечественными и зарубежными аналогами	Низкий уровень Достаточный уровень Высокий уровень

Продолжение таблицы 2.5

Наименование	Характеристика	Оценка
Конкурентоспособность продукции	Соответствие лучшим отечественным и зарубежным аналогам	Низкий уровень Достаточный уровень Высокий уровень
	Степень устаревания продукции	Этап жизненного цикла Стабильность спроса
Резервы внутренней кооперации	Необходимость интеграции	Да Нет
	Достаточность для нормального функционирования ПС	Да Нет
	Необходимость выделения филиалов, малых предприятий	Да Нет
Кадры	Состав по категориям	Соотношение по категориям
	Профессиональный состав	Соотношение по категориям
	Квалификационный состав	Соотношение по квалификациям
	Условия труда	Вредные Очень вредны
Качество труда	Участие в работах по рационализации и изобретательности	Процент участия
	Обеспеченность жильем	Процент необеспеченных
	Обеспеченность медицинскими, культурными и спортивными учреждениями	Полная Наполовину Менее половины Отсутствует
Результативность деятельности ПС в новой экономике	Прибыль в расчете на рубль основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств	Низкая Средняя Нормальная
	Отношение прибыли к расходам	Низкая Средняя Нормальная
	Прибыль в отношении в фонд заработной платы	низкая Средняя Нормальная
Динамичность развития предприятия	Степень динамичности	Стабильное развитие Нормальное развитие Рост с ускорением

Можно сказать, что экономическая устойчивость является оценкой производственно-хозяйственной деятельности предприятия на рынке производителей – рисунок 2.4.

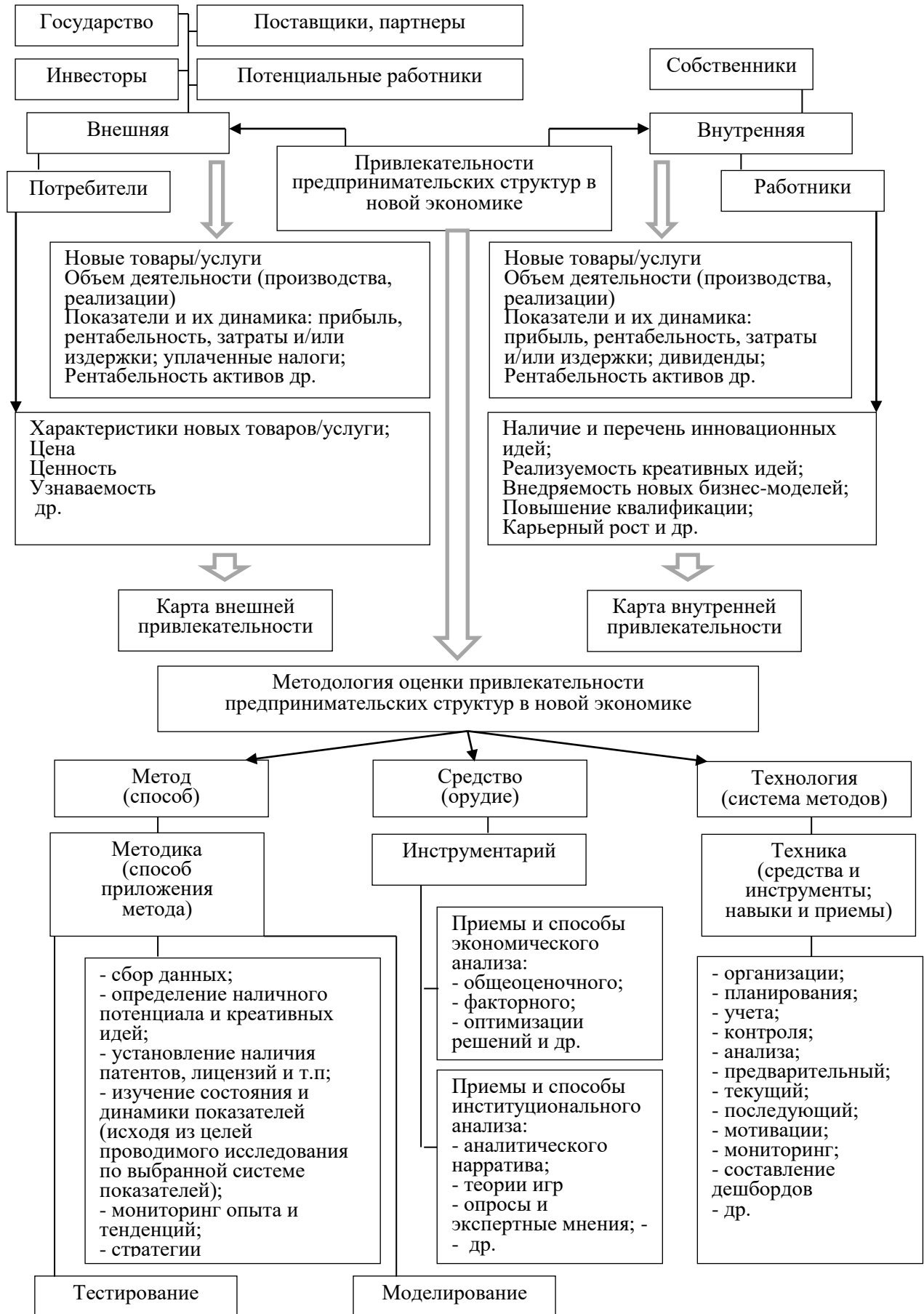


Рисунок 2.4 – Научно-методологический подхода к оценке привлекательности предпринимательских структур в новой экономике (авторская разработка)

Внешняя среда не зависит от изменений факторов внутренней среды, тогда как внутренняя среда в значительной степени формируется под влиянием внешних факторов. Действие факторов внешней среды при входе в систему определяет условия развития внутренней среды (производственного процесса) и хозяйствующего субъекта как системы.

Выводы по разделу 2

Изучение теоретических, методологических и практических аспектов функционирования механизма развития предпринимательских структур в новой экономике позволило сделать выводы:

1. В работе сделан вывод, что определяющим аспектом теоретико-методических основ управления кризисными процессами в условиях нестабильной экономики является система взглядов на определение понятия «кризис». Проведенный анализ литературных источников свидетельствует о том, что в науке недостаточно определена роль и значение понятийного аппарата кризисного процесса. Значительное количество дефиниций «кризис» свидетельствует об отсутствии единого обще определенного подхода.

2. Определено, что в современных условиях развития важное значение приобретают внутренние причины кризисных явлений в экономике, вызванные недостатками сложившегося механизма государственного управления. Именно внутренним причинам кризисных явлений можно уделить наибольшее значение, поскольку введение и применение антикризисного управления позволит уберечь экономическое развитие даже от неблагоприятных факторов, возникающих на высшем уровне. Внутренние противоречия и конфликты, которые могут вызвать кризисное состояние, происходят на разных иерархических уровнях.

3. Акцентируется внимание на том, что цели антикризисного управления социально-экономическим развитием региона – это комплекс специфических и прогнозируемых задач, формируемых органами управления на региональном уровне с целью предотвращения, избегания развития кризисных процессов, минимизации последствий экономического кризиса, уменьшения уровня его амплитуды, обеспечения минимизации влияния на дальнейшее развитие системы или использование возможностей экономического кризиса для изменения существующей системы развития региона, мобилизации внутренних ресурсов региона или симбиоза государственных и региональных факторов развития, которые создают синергетический эффект.

4. Результатом конкурентоспособности является конкурентоспособность ее продукции и в конечном итоге определяется покупателем в момент выбора продукции или услуги того или иного производителя. Уровень конкурентоспособности частично может определяться реализованным потенциалом предприятия, а для определения уровня конкурентоспособности предпринимательской структуры в новой экономике принято проводить оценку конкурентного потенциала предприятия. В конкурентный потенциал предприятия включают: маркетинговый потенциал; рыночный потенциал; инновационный потенциал; творческий потенциал; ресурсный потенциал и пр.

5. Формирование стратегии устойчивого развития предприятия требует четкого определения реалистичных характеристик внутренних и внешних условий его деятельности. Экономическая устойчивость – это комплексное определение, она формируется под влиянием различных факторов, что обуславливает необходимость их исследования и выявления степени их влияния. Это дает возможности влиять на уровень показателей предприятия с помощью управления факторами.

6. Наиболее важным с точки зрения разделения организационной структуры является рациональное разделение сфер деятельности. Каждое решение целесообразно принимать на более низком уровне, на котором в представленном виде вопросов имеется для этого достаточная информация. Каждому уровню технического развития должна соответствовать определенная форма организации, обеспечивающей расширенное воспроизводство соответствующих технологических систем. Развитие техники и технологии производства, совершенствования его организации и управления должны осуществляться одновременно и комплексно. Организацию производства следует рассматривать как систему, позволяющую рационально использовать работников, технику, предметы труда, здания и сооружения и создает условия для того, чтобы процесс производства реализовывался с помощью прогрессивных приемов и методов и с наименьшими затратами.

Материалы данного раздела опубликованы в работах [39, 41, 42 – 44, 102 –105, 150, 153].

РАЗДЕЛ III

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В НОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

3.1. Мировой и отечественный опыт развития предпринимательских структур в новой экономике

В настоящее время, для того, чтобы получить полную картину о направлениях развития предпринимательских структур в новой экономике первоочередными задачами становятся исследование мирового и отечественного опыта данной проблемы.

Природа развития новой экономики в настоящее время становится все более неравномерной. Распространение неравенства в большей части промышленно развитого мира, постепенное исчезновение высокооплачиваемых и гарантированных рабочих мест, снижение заработной платы среди менее образованных сотрудников, все это последствия мировых экономических кризисов и кризиса, вызванного пандемией Covid-19. Как отмечается в [128], пандемия дала руководству предпринимательских структур больше причин и возможностей для перехода на рельсы новой цифровой экономики. В данном случае можно сказать, что всеобщая цифровизация – это плата человечества за экономическое и финансовое процветание посредством высвобождения рабочей силы и роботизации производства и торговли.

Результаты изменений являются неоднозначными: резкое увеличение потоков частного капитала способствовало значительному росту экономики, перераспределению географических центров экономической активности и выходу миллиардов людей из крайней бедности. Но глобализация, движимая капиталом, была также изменчивой и неустойчивой, а ресурсы международных организаций представлялись менее значительными по

сравнению с мировыми доходами, объемами торговли и финансовыми потоками, чем в более раннюю эпоху.

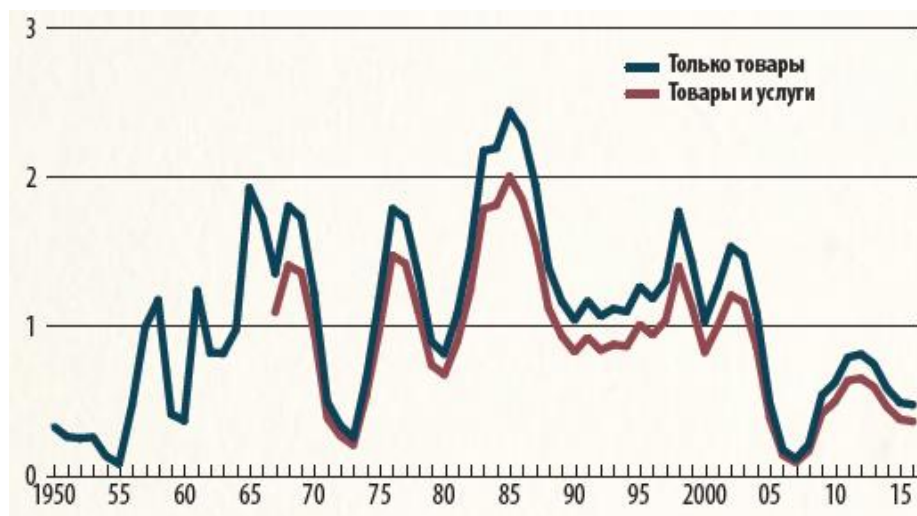


Рисунок 3.1 – Развитие мировой экономики в период от 1950 г. до периода начала развития «новой экономики» [129].

В результате пандемии изменится отношение к экономике и государственной политике – не только в стенах университетов и исследовательских центров, но и в повседневной жизни, в восприятии средств к существованию и перспектив на будущее обычными людьми [130].

Представление о новой экономической парадигме можно получить, взглянув на то, что заботит современных студентов. В 2016/2020 годах перед началом вводного курса по экономике было проведено опрос 9032 студентов из 18 стран на предмет наиболее актуальных проблемы, которыми, по их мнению, должны заниматься экономисты сегодня, а это: глобализация экономики, изменение климата, финансовая и экономическая устойчивость, дефицит ресурсов, бедность, пандемия, безработица [131].

Исследование мирового опыта развития предпринимательских структур в новой экономике позволило представить в формализованном виде основные подходы и базовые предпосылки в разрезе стран (таблица 3.1).

Таблица 3.1 – Мировые подходы к развитию предпринимательских структур в новой экономике

№ п/п	Подход	Краткая характеристика	Преимущества и недостатки	Страны
1	Импорт инноваций	Привлечение современных технологий из зарубежных стран	Возможность быстрого реагирования на развитие инноваций	США, Канада, Евросоюз, РФ, Китай, Казахстан
2	Взаимодействие властных и предпринимательских структур	Направления взаимодействия: финансовое, научное; региональное, социальное и пр.	Возможность быстрого реагирования на экономические и политические процессы в стране	Китай, США, РФ, Республика Беларусь, Азия.
3	Институализация бизнеса	Развитие институциональной среды в части налоговых преференций: налоговые каникулы, налоговый кредит; освобождение от налога на прибыль, снижение налоговых ставок	Дает возможность поддержки предпринимательских структур в период их становления или в период кризиса.	Австрия, Дания, Франция, Германия, Ирландия, Италия, Португалия, Испания, Великобритания, США);
4	Финансовая поддержка предпринимательских структур	Формирование системы фискальных и финансово-экономических преференций	Самый проигрышный подход, так как правило направлен на развития финансовых структур	Греция, Бельгия, Нидерланды, Казахстан

Особое внимание следует обратить на взаимодействие властных и предпринимательских структур. Это касается следующих направлений:

финансовое обеспечение развития собственной научной и технической базы, инвестирования;

научное обеспечение посредством формирования современных технологических и научных инструментов;

региональная экономика с возможностью создания специфических «новых» экономических кластеров;

социализация бизнеса.

Относительно налоговых преференций следует отметить опыт таких стран как: Австрия, Дания, Франция, Германия, Ирландия, Италия, Португалия, Испания, США, где, как правило, в период кризиса вводятся разного рода налоговые каникулы для предпринимательских структур, Португалии, в которой предоставляется налоговый кредит на зарубежные инвестиции и инновации (стимулируется привлечение зарубежных инвестиций и инноваций); Великобритания, где отмечается в кризисных ситуациях полная отмена налога на прибыль и пр.

В целом информация о мировых подходах к развитию предпринимательских структур в новой экономике позволяет сделать вывод о том, что его основой является взаимодействие властных и предпринимательских структур в рамках институализации бизнеса с целью привлечения инноваций, инвестиций, финансов и пр.

В то же время следует обратить внимание на такое новое понятие в новой экономике как торговые войны [132], которые возникли вследствие конкуренции США и Китая в области технологий, 5G, полупроводников, платформ социальных сетей и пр.

Краткая историческая характеристика международного опыта инновационного развития предпринимательских структур представлена в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Краткая историческая характеристика международного опыта инновационного развития предпринимательских структур

№ п/п	Страна	Историческая характеристика
1	Китай	С 1985 г и по настоящее время страна активно использует современные зарубежные инновации, посылает кадры на обучение и стажировки за рубеж, активно привлекает иностранных специалистов
2	Индия	Развитие новой экономики берет начало в 1991 г. Развитие бюджетного финансирования НТП. Привлечение специалистов и современных инновационных технологий.
3	Южная Корея	Развитие новой экономики началось в 1962 году по пути бюджетного финансирования НТП и привлечения специалистов, затем перешло на путь массовой покупки зарубежных know-how технологий. Координирует данный процесс государственный Консультационный Центр.
4	Израиль	Середина 80-х годов XX в. стал на путь инновационного развития и постепенно превратиться в экспортера результатов собственных научных исследований: в 2005 г. принят закон о НИОКР, которым разрешено передавать за границу ноу-хау, полученные в результате исследований, финансируемых из государственного бюджета.
5	Россия	С 90-х годов XX в. активно финансирует развитие науки и техники, привлекает специалистов и современные инновационные технологии из-за рубежа.

Итак, краткая историческая характеристика международного опыта инновационного развития предпринимательских структур позволяет сделать вывод, что практически во всех странах путь к новой экономике идет по

одному и тому же сценарию, а это: финансирование НТП, развитие науки и техники, подготовка высококвалифицированных кадров или импорт современных инноваций и привлечение зарубежных специалистов. Следует отметить, что развитие IT-технологий и современных компьютерных продуктов значительно расширил траекторию исторического становления новой экономики. Развитие современных интернет-технологий сыграло в данном процессе немаловажную, а порою, и основополагающую роль.

В Докладе о технологиях и инновациях за 2021 г. критически рассматривается возможность появления таких передовых технологий, как искусственный интеллект, робототехника и редактирование генов, для расширения существующего неравенства и создания новых. Споры о взаимосвязи между технологическими изменениями и неравенством имеют давнюю традицию в исследованиях развития. Однако широкий охват, кажущаяся неограниченной и тесная интеграция этих новых технологий посредством цифровизации и подключения, а также быстрые темпы технологических изменений поставили под сомнение актуальность опыта предыдущих технологических преобразований и очертили вектор развития новой экономики.

Новая экономика базируется на «передовых технологиях». Отметим, что в авторском понимании это совокупность новых инновационных технологий, базирующихся на средствах цифровизации и позволяющие повысить эффективность взаимодействия с заинтересованными лицами (можно отметить: искусственный интеллект (AI), интернет для торговли (IoT), большие данные, блокчейн, 5G, 3D-печать, робототехника, дроны, редактирование генов, нанотехнологии и солнечная фотовольтаика (Solar PV)).

В таблице 3.3 представим прогнозную динамику развития рынка передовых технологий до 2025 г. в сравнении с базовым 2018 г.

В целом, согласно данных [на сайт ЮНКТАД на основе оценок данных Froese (2018), MarketsandMarkets (2018), Sawant and Kakade (2018), Business

Wire (2019), Чаудхари и др. (2019), GlobeNewswire (2019), MarketsandMarkets (2019), MarketWatch (2019a), MarketWatch (2019b), Raza (2019), Tewari and Baul (2019), Wagner (2019), Mordor Intelligence (2020).] прогнозируется, что рынок передовых технологий достигнет отметки – 3,2 трлн. долл. против 350 млрд. долл. в 2018 г.

Таблица 3.3. Анализ прогнозной динамики развития рынка передовых технологий за 2018 – 2025 гг.

млрд. долл.

№ п/п	Передовые технологии	2018 г.	2025 г.	Абсолютное изменение (+,-)
1	Нанотехнологии	1,0	2,2	+1,2
2	Блокчейн	0,7	61	+60,3
3	Редактирование генов	3,7	9,7	+6,0
4	3D печать	10	41	+31,0
5	5G	0,6	277	+276,4
6	Робототехника	32	499	+467,0
7	Большие данные	32	157	+125,0
8	Солнечные фотоэлектрические технологии	54	344	+290,0
9	Дроны	69	141	+72,0
10	Интернет торговля	130	1500	+1370,0

Данные таблицы 3.3 позволяют сделать вывод, что галопирующими темпами вырастет интернет торговля, на 1370 млрд. долл., что является очень существенным показателем (практически в 12 раз), на втором месте отмечен рост робототехники – 467,0 млрд. долл., на третьем месте следует отметить рост рынка солнечных фотоэлектрических технологий, на 290,0 млрд. долл. Развитие таких сегментов как: робототехника и солнечные технологии может

повлечь за собой мировые проблемы с реализацией энергетических ресурсов и занятостью населения.

В тоже время значительный рост интернет торговли обеспечит дополнительными рабочими местами значительное количество трудоспособного населения.

Кроме того, интернет торговля и прочие интернет услуги стирают границы между странами и позволяют без оформления виз трудоустраиваться в сетях Интернет без привязки к месту жительства.

В тоже время данные технологии можно использовать для повышения производительности и улучшения условий жизни. Например, искусственный интеллект в сочетании с робототехникой может трансформировать производственные и бизнес-процессы. 3D-печать позволяет быстрее и дешевле производить мелкосерийное производство и быстро итеративно создавать прототипы новых продуктов и пр.

Индекс готовности стран к функционированию в новой экономике представлен на рисунок 3.1.

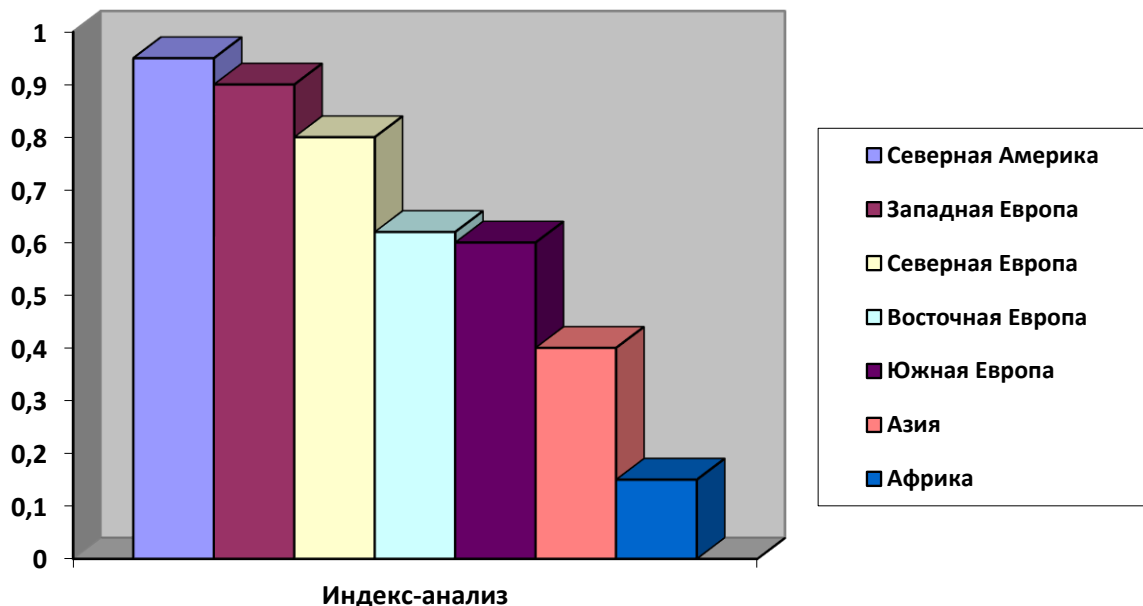


Рисунок 3.1 – Индекс готовности стран к функционированию в новой экономике

Структура индекса готовности к функционированию в новой экономике представлена на рисунке 3.2.

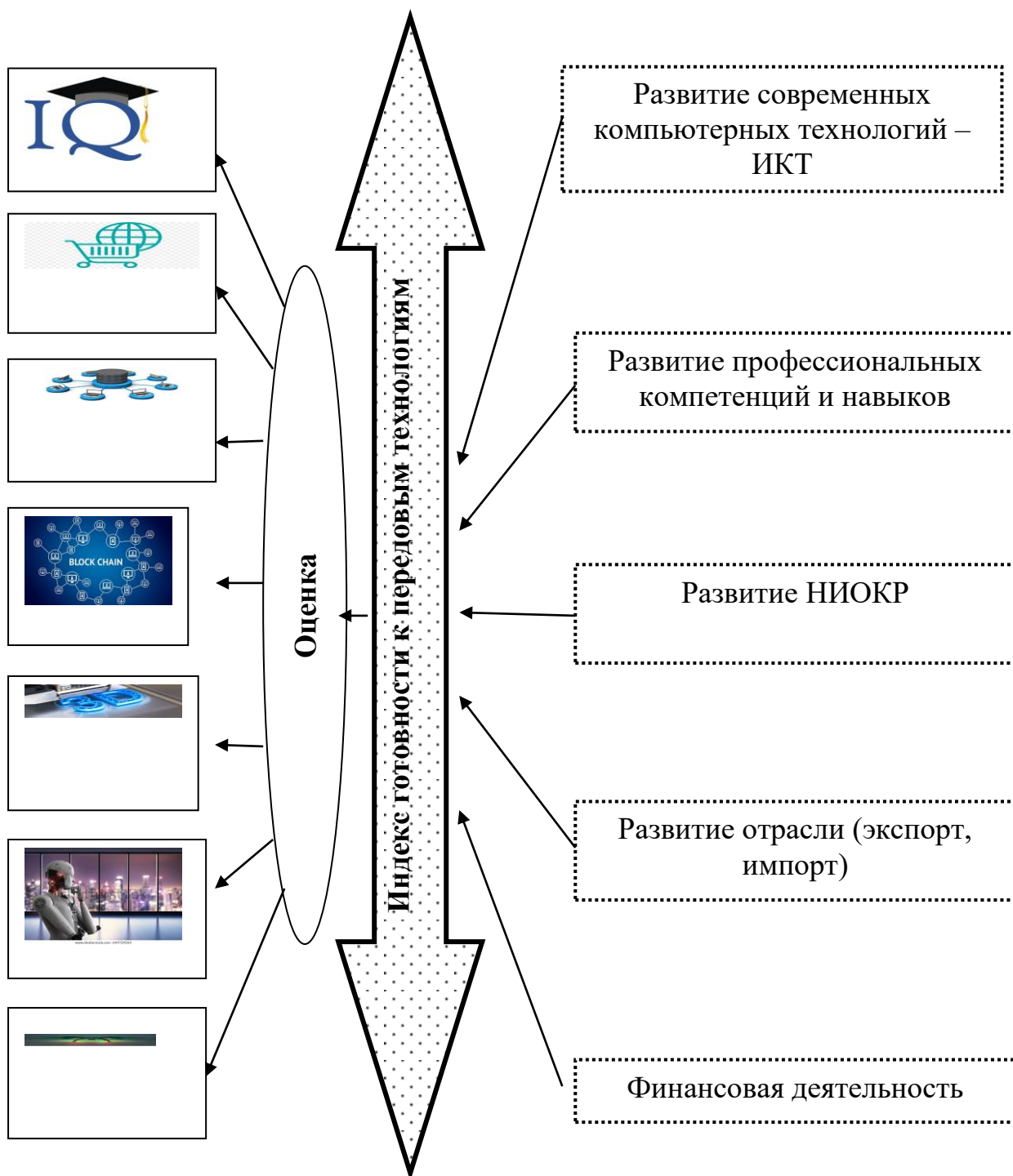


Рисунок 3.2 – Структура индекса готовности к функционированию в новой экономике

В таблице 3.4 рассмотрим процедуру построения рейтинга готовности страны функционированию в новой экономике. Данный рейтинг построен на основе индекса готовности в разрезе его структурных составляющих.

Таблица 3.4 – Рейтинг готовности мирового сообщества к функционированию в новой экономике за 2021 г.

Рейтинг	Страна	Рейтинг				
		ИКТ	Навыки и ПК	НИОКР	Отрасли	Финансовый
1	США	14	17	2	20	2
2	Швейцария	7	13	13	3	3
3	Англия	17	12	6	11	14
4	Швеция	1	7	16	15	16
5	Сингапур	4	9	18	4	18
6	Нидерланды	6	10	15	8	23
7	Южная Корея	19	27	3	9	8
8	Ирландия	24	6	3	1	87
9	Германия	23	1	5	10	39
10	Дания	2	4	25	21	5

Составлено на основе ЮНКТАД

Как видно из данных, представленных в таблице 3.4 наиболее подготовленными к развитию новой экономики оказались высокоразвитые страны мира. Это объясняется тем, что данные страны имеют больше финансовых и ресурсных возможностей, имеют высококвалифицированные кадры, высокий потенциал экономического и финансового развития, исторический и политический контекст. В данных странах достаточно высокие доходы на душу населения, они имеют высокий уровень продуктовой безопасности при низком уровне инфляции.

В то же время вероятность воздействия быстрых технологических изменений на неравенство остается неопределенной. Фактический эффект будет варьироваться от сектора к сектору и зависеть от возможностей стран, а также от их политики и стратегий. При этом следует обратить на тот факт, что некоторые работники потеряют работу и будут вынуждены искать другую, и в одних профессиях будет постоянно меньше рабочих мест, а в других – больше. Некоторые работники должны иметь возможность адаптироваться путем переподготовки или смены профессии. Но изменения также могут быть быстрее, чем способность людей адаптироваться; некоторые никогда не смогут этого сделать. Поэтому все страны мира должны стремиться к тому, чтобы передовые технологии нивелировали данные проблемы.

Развивающиеся страны могут использовать автоматизацию для повышения производительности труда и заработной платы, а также содействовать экономической диверсификации, которая создаст рабочие места. Тем не менее, преследуя эти политические цели, развивающиеся страны сталкиваются с рядом проблем, включая демографические изменения и нехватку потенциала, а также нехватку финансов. Им также может препятствовать более строгая защита интеллектуальной собственности.

Ожидается, что население мира увеличится с примерно 7,9 миллиарда человек в 2020 году до 9,7 миллиарда к 2050 году.

В период с 2020 по 2050 гг. большая часть прироста населения будет происходить в странах Африки к югу от Сахары более чем на один миллиард и в Южной Азии почти на полмиллиарда. Расширяющееся и более молодое население приведет к увеличению предложения рабочей силы и снижению заработной платы, уменьшая стимулы к автоматизации.

Фактически процесс развития новой экономики будет варьироваться в зависимости от фирмы и отрасли и, в некоторой степени, зависеть от государственной политики. В Индии, например, несмотря на большой избыток рабочей силы, фирмы, которые имеют более легкий доступ к

иностранным технологиям и импортированному капиталу, внедрили передовые производственные технологии. В других регионах с сокращающимся населением или более медленным ростом автоматизация не приведет к массовой безработице.

Развитие робототехники в новой экономике приведет к сокращению рабочих мест, но создаст новые места по управлению и обслуживанию данных роботов.

Так, в таблице 3.5 систематизируем данные по состоянию на 2021 г. по мировой индустрии роботов в новой экономике.

Информация будет представлена в разрезе использования роботов как существующих, так и находящихся в стадии разработки (на 10000 рабочих мест) по различным отраслям.

Таблица 3.5 – Развитие мировой индустрии робототехники по состоянию на 2021 г.

на 10000 рабочих мест

№ п/п	Отрасль	Внедрены	В стадии разработки	Абс. откл. (+,-)
1	Автомобильная промышленность	5106	8509	+3403
2	Электроника	2995	3143	+148
3	Металлургия	1257	940	-317
4	Продукты и напитки	878	397	-481
5	Резина, пластик и пр.	201	2183	+1982
6	Химикаты	383	96	-290
7	Промышленное оборудование	-	1102	+1102
8	Строительство	29	25	-4
9	Сельское хозяйство	14	9	-5
10	Добыча полезных ископаемых	1	4	+3
11	Текстильная промышленность	-	17	+17
12	Утилиты	-	8	+8

Данные таблицы 3.5 позволяют сделать вывод о стремительном развитии рынка робототехники в автомобилестроении. Так, по состоянию на 2021 г. уже активно используется 5106 роботов на 10000 рабочих мест и в ближайшем будущем планируется внедрить еще 8509 роботов. Кроме этого, мировой рынок робототехники активно развивается в индустрии пластиковой продукции, продуктов питания. В настоящее время практически не используются роботы в установке промышленного оборудования, текстильной промышленности, коммунальных услугах и пр. В то же время, как свидетельствуют данные таблицы 5.3, уже ведутся разработки в данной области.

Данная информация представляет ценность для населения всех стран, так как позволяет сделать вывод о необходимости выбора профессии, которая не будет заменена роботом в ближайшей перспективе.

Еще одна проблема для развивающихся стран – недостаток финансовых ресурсов для НИОКР. Несмотря на то, что большинство развивающихся стран увеличили расходы на НИОКР, их объема недостаточно (таблица 3.6). В ряде стран даже установлен целевой процент от ВВП, который ежегодно направляется на НИОКР (Африканский союз установил 1% от ВВП). В среднем по ряду Европейских стран данный показатель составляет не более 0,5% от ВВП.

Данные таблицы 3.6 позволяют сделать вывод, что в целом в мире темп роста расходов на НИОКР составляет 1,72 %, при среднегодовом росте расходов – 4,3 %, и ВВП – 2,6%. Это достаточно высокие показатели (если вести речь о мировых масштабах) и, в свою очередь, подтверждают активное развитие новой экономики.

Основная проблема для развивающихся стран в новой экономике является защита передовых технологий правами интеллектуальной собственности (ИС).

К средствам такой защиты относятся: патенты, коммерческая тайна, товарные знаки, авторские права и пр. Но данных средств защиты недостаточно.

Таблица 3.6 – Отчисления от ВВП на развитие НИОКР по состоянию за 2017 – 2020 г.

Группы стран	Расходы на НИОКР (среднегодовой темп роста в %)	ВВП (среднегодовой темп роста в %)	Расходы на НИОКР(% от ВВП, 2020 г.)
Развивающиеся страны, не имеющие выхода к морю	5,0	5,8	0,21
Малые островные развивающиеся государства	2,5	0,9	0,96
Государства Африки к югу от Сахары	4,4	4,4	0,38
Наименее развитые страны	6,2	5,1	0,2
Страны с низким доходом	7,2	4,0	0,29
Страны с уровнем дохода ниже среднего	4,5	5,5	0,43
Страны с уровнем дохода выше среднего	10,2	5,0	1,48
Страны с высоким уровнем дохода	2,3	1,4	2,42
Всего по миру	4,3	2,6	1,72

Так, поставщики цифрового контента уже давно выступают за усиление защиты интеллектуальной собственности, а именно за расширение сферы действия патентов и увеличение срока действия авторских прав, даже несмотря на то, что многие из этих патентов остаются неиспользованными.

Одна из практик заключается в создании «патентных зарослей» путем приобретения частично совпадающих патентов для охвата широкой области экономической деятельности и последующих изобретений.

Другой – «патентное ограждение»: чрезмерное патентование с намерением оцепить области будущих исследований.

Защита интеллектуальной собственности в некоторых случаях ограничивает использование передовых технологий, так как их приобретение, ввиду достаточно высокой стоимости остается непосильным для ряда предпринимательских структур в новой экономике.

Многие передовые технологии зависят от стабильных высокоскоростных фиксированных подключений к сети Интернет, таких как оптоволоконный кабель, или высокоскоростных мобильных подключений. Что касается широкополосной связи, многие развивающиеся страны не имеют адекватной цифровой инфраструктуры, и для большинства их граждан стоимость Интернета непомерно высока.

Мобильное подключение к Интернету прогрессировало быстрее. Это связано с тем, что первоначальные затраты на инфраструктуру мобильной сети ниже, особенно на подключение «последней мили». В 2018 году в мире насчитывалось 83 активных абонента мобильной широкополосной связи на 100 жителей, хотя в развивающихся странах их было 75, а в наименее развитых странах – 33.

Соглашаясь с рядом иностранных источников [128 –135] отметим, что без конкретной политики, стратегий и программ, способствующих внедрению инновационных технологий, страны рискуют не найти эффективные направления в новой экономике.

Государственная политика должна направлять новую экономику на рельсы использования передовых технологий. Для этого у стран имеется в наличии широкий спектр инструментов, от мер регулирования экономических и фискальных инструментов до образования региональной политики, поддерживающей инновации.

В этой связи остановимся на условиях развития новой экономики, которые имеют мировую глобализацию – таблица 3.7.

Таблица 3.7 – Условия развития предпринимательских структур в новой экономике (мировой аспект)

№ п/п	Направление развития	Характеристика
1	Определение этических основ развития новой экономики	Новая экономика в виду своей специфики должна четко соблюдать этические нормы, которые должны базироваться на следующих принципах: прозрачность, справедливость / беспристрастность, непричинение вреда, ответственность и конфиденциальность. Особенно это относится к такому направлению как геномная инженерия и искусственный интеллект.
2	Проведение прогнозирования и оценки инноваций и технологий	Новые методики оценок выходят за рамки традиционных методов и кроме экономических составляющих направлены на анализ политических, социальных и инновационных составляющих, включают специфические виды прогнозирования.
3	Поддержка инклюзивных инноваций	Инклюзивные инновации в новой экономике в первую очередь касаются экосистемы и ее влияние на мировую экономику.
4	Масштабность развития	Пилотные решения, которые хорошо работают в одном месте, часто нуждаются в адаптации для работы в другом месте. Если этого не произойдет, результатом станет увеличение количества пилотных проектов. Между фазами пилотирования и масштабирования проверенные технологии могут застрять в «пропасти застоя».
5	Улучшение качества государственных услуг	Идея заключается в том, что государственные службы не должны ограничивать доступ для тех, кто желает использовать новые технологии.
6	Цифровизация бизнеса	Мировое распространение цифровых технологий. Устранение «цифрового разрыва» в разных странах мира.

В 2019 г. ООН опубликовала стратегию по новым инновационным технологиям и учредила Группу высокого уровня по цифровому сотрудничеству, что вызывало особую озабоченность ЮНЕСКО. В качестве ответа ЮНЕСКО в 2020 г. выпустило первый проект «Рекомендаций по этике искусственного интеллекта». В большей степени данный проект касался вопросов искусственного интеллекта и робототехники и редактирования генов.

В 2021 году ЮНКТАД запускает проект «Оценка технологий в энергетическом и сельскохозяйственном секторах в Африке для ускорения прогресса в области науки, технологий и инноваций». Проект направлен на создание потенциала в трех выбранных африканских странах для проведения оценок технологий в энергетическом и сельскохозяйственном секторах, а также на использование технологий в качестве катализаторов устойчивого развития. Мероприятия по оценке будут сосредоточены на новых и появляющихся технологиях, которые могут улучшить доступ к современным энергетическим услугам и повысить продуктивность сельского хозяйства и средства к существованию.

Программа ЮНКТАД «Обзор НТИП» направлена на поддержку развития национального экономического потенциала в развивающихся странах на основе технологического развития и инноваций.

В качестве примера улучшения качества государственных услуг можно привести Автоматизированную систему таможенных данных ЮНКТАД – ASYCUDA. Программа Автоматизированной системы таможенных данных (АСОТД) была создана ЮНКТАД еще в 1981 г. Она предназначалась для поддержки усилий развивающихся стран по модернизации своих таможенных служб и автоматизации процессов таможенного оформления. С тех пор программа ASYCUDA стала ведущей программой таможенной реформы, а интегрированная таможенная информационная система ASYCUDA, разработанная ЮНКТАД, является одной из самых всеобъемлющих систем автоматизации таможни в мире. ASYCUDA сочетает

в себе самые современные информационные технологии и проверенный практический опыт. По ее аналогии Африканский банк развития, Азиатский банк развития, КОМЕСА, Расширенная интегрированная структура ЕС, Немецкая корпорация международного сотрудничества, Сообщество развития юга Африки, TradeMark East Africa и Всемирный банк разрабатывают ряд внутренних систем.

Многие из передовых технологий прямо или косвенно зависят от инфраструктуры Интернета. Так, в Коста-Рике правительство запустило в 2015 г. общенациональную политику (CR Digital) с амбициозной целью подключения страны в течение двух лет. Хотя это не было достигнуто, страна смогла использовать USF для частичного субсидирования доступа в Интернет, а также оборудования ИКТ, в результате чего более 40 000 семей были подключены к Интернету.

3.2 Исследование инфраструктуры и инструментария развития предпринимательских структур в новой экономике

Современные реалии развития предпринимательских структур в новой экономике свидетельствуют о географической асимметрии данного процесса, что определяется нестабильностью в его инфраструктуре и инструментарии.

Как справедливо отмечает в своих многочисленных работах, посвященных развитию экономики и предпринимательства, Р. Хаусман (директор Центра международного развития (ЦМР) при Гарвардском университете с 2005 года и профессор практики экономического развития с 2000 г.): «...процесс экономического развития действительно напоминает процесс подбора букв и придумывания слов, которые можно из них составить. Именно так и выглядит вектор развития...» [132].

Различные траектории развития стран во время пандемии отражаются на их экономическом развитии и мерах политики, направленной на развитие

предпринимательских структур в новой экономике. Как отмечается в [133], экономики стран Китая и ОАЭ нивелировали риски, вызванные вирусом и восстановились быстрее, чем другие страны, а также выбрали путь развития в новой экономике. Также следует отметить Польшу и Филиппины, где предпринимательские структуры получили максимальную государственную поддержку и приоритеты развития новой экономики (развитие сети интернет-магазинов и использование роботов), особенно в части цифровизации бизнеса. Страны с формирующимся рынком в новой экономике, к которым относятся Аргентина, Египет и Турция, и по настоящее время имеют макроэкономические дисбалансы и высокий уровень долговой нагрузки.

Как свидетельствуют данные исследования, проведенного в подразделе 3.2, новая экономика реализуется посредством взаимодействия таких инноваций как: технологические инновации, институциональные инновации (инновационный менеджмент, организационно-управленческие инновации); образовательные инновации; экологические инновации. Структурные составляющие инфраструктуры и инструментария развития предпринимательских структур в новой экономике визуализированы на рисунке 3.3.

Инфраструктура и инструментарий развития предпринимательских структур в новой экономике, реализуемые посредством взаимодействия четырех составляющих, демонстрируют основные направления, на которые необходимо обратить внимание и приложить все усилия по их развитию в условиях глобализации мировой экономики.

Так, повышение эффективности функционирования предпринимательских структур в новой экономике становится невозможным без развития современных инновационных технологий (об этом говорилось ранее в данном разделе).

Развитие робототехники в рамках неoinституционализации национальной экономики повысит производительность труда и

конкурентоспособность продукции и услуг. В то же время, как отмечается в [66], несмотря на глобальную цифровизацию новой экономики, проблемным моментом остается повышение производительности труда.



Рисунок 3.3 – Структурные составляющие инфраструктуры и инструментария развития предпринимательских структур в новой экономике (*авторская разработка*)

Таким образом, в кластере технологические инновации относится блок «производительность труда». Несмотря на то, что информационные и коммуникационные технологии быстро развиваются и находят применение во всех секторах экономики, те отрасли, которые их используют наиболее интенсивно, не демонстрируют улучшений с точки зрения совокупной факторной производительности, объемов производства или роста занятости, что подтверждает источник [137].

Новые технологии могут уменьшить необходимость в посредниках. Например, реестры стандартизированной информации о клиентах, доступные регулирующим органам, а также цифровая идентификация клиентов, могут снизить стоимость надлежащей проверки клиентов. Отметим, что

инновационные технологии могли бы предоставлять больше информации о контрагентах, как в более раннем примере о более индивидуальных и точных рейтингах кредитоспособности.

В обоих случаях посредники станут менее значимыми. Следующим важным блоком является «информационный», который в новой экономике имеет свою специфику ввиду «непрозрачности» маркетинговых стратегий. Поясним: развитие цифровых технологий приводит к нарушению неприкосновенности личных данных, а именно, позволяя интернет-приложению предоставлять информацию о новых товарах или услугах автоматически подключаем геолокацию, тем самым даем возможность третьим лицам знать местонахождение субъекта.

В настоящее время многие страны разрабатывают меры политики, ориентированные на более прозрачную, справедливую и динамичную информационную составляющую новой экономики, так как избирают различные подходы, рискуя усилением раздробленности мировой цифровой экономики [138].

На рисунке 3.4 визуализируем основные меры устранения недостатков развития цифровых технологий в новой экономике.

Дадим краткое пояснение. В создании социально интегрированных цифровых инфраструктур большое значение имеет развитие государственных цифровых площадок и возможность их интеграции в мировое экономическое пространство.

В данном блоке необходимо отметить развитие таких инновационных направлений как цифровизация удостоверений личности, что является важным и актуальным моментом в новой экономике, с целью создания надежных баз данных с социально-экономическими показателями.

К таким технологиям относят различные алгоритмы безопасности и цифрования (двухфакторная аутентификация и асимметричное), которые улучшают целостность и повышают конфиденциальность данных. Искусственный интеллект, современные компьютерные технологии,

встраиваемые в мобильные устройства биометрические датчики улучшают целостность и конфиденциальность данных, что отмечено авторами в [137].



Рисунок 3.4 – Меры устранения недостатков развития цифровых технологий в новой экономике

Введение общих стандартов для содействия конкуренции необходимое условие для противодействия монополизации в цифровой сфере. Модернизация мер политики в области конкуренции направлена на развитие новой экономики в цифровой среде и создание условий для сохранения персональных данных. Взаимодействие властных и предпринимательских структур является необходимым условием развития новой экономики.

Институциональные технологии, основанные на развитии организационно-управленческих технологий, становятся основной ее функционирования. Главная задача институциональных инноваций лежит в создании благоприятных условий для разработки и внедрения инноваций, привлечении инвестиций. В части институциональных инноваций,

организационно-управленческие инновации предусматривают модернизацию современного административного менеджмента в предпринимательских структурах.

Деятельность предпринимательских структур в новой экономике сопровождается постоянной поддержкой профессиональной компетенции. Образовательный вектор имеет достаточно большое значение, так как от профессионализма персонала в предпринимательских структурах будет зависеть размер прибыли, которые они планируют получать.

Перспективами совершенствования инструментария развития предпринимательских структур в новой экономике может стать кластеризация авторских направлений с разбивкой на функциональные блоки (при необходимости).

В первую очередь обратим внимание на наполняемость кластера «технологические инновации», который будет включать в виде первого блока все «инновации», также к данному кластеру можно отнести и блок «инвестиций», который будет также входить и в кластер «институциональные инновации».

Так, кластер институциональные инновации можно представить как совокупность блоков, одним из которых станет блок: «налогово-бюджетная политика». Взяв за основу работы Джима О'Нила (руководитель института Чатем-Хаус и экс-председатель совета директоров Goldman Sachs Assets Management), который уже не одно десятилетие занимается вопросами формирующейся экономики (в частности стран БРИКС) [138].

Используя опыт стран БРИКС, для ДНР и ЛНР можно предложить разделять республиканские расходы на инвестиции и потребление. Высвобождение части республиканских расходов на инвестиции должно дать мультипликативный эффект, так как позволит проинвестировать фундаментальные области новой экономики и направить часть средств на решение проблем, связанных с климатическими условиями и рядом факторов, оказывающих негативное влияние на здоровье населения

Республик. Таким образом, вторым блоком в данном кластере можно выделить «инвестиции». Отметим, что рациональная налогово-бюджетная политика потребует интенсивного развития внутренних финансовых систем. Денежно-кредитная система Республик должна развиваться в тесном тендеме с мировой экономикой в целом и экономикой РФ в частности. К данному кластеру относится блок «организационно-управленческие технологии», который ориентирован на использование современных инновационных технологий менеджмента, что крайне важно в условиях развития деятельности предпринимательских структур в новой экономике.

Кроме всего прочего, налоги в новой экономике могут принимать различные формы. Одни налоги представляют собой всего лишь налоги на потребление в отношении покупок в интернете или подписок на сервисы. Другие налоги, которые ставят задачу оценить рентабельность и отделить цифровые компании от других отраслей экономики, являются более сложными.

Кроме того, существует вопрос о том, как цифровое налогообложение согласуется с трансатлантическим противостоянием по другим вопросам политики в отрасли информационных технологий, таким как конфиденциальность информации, конкуренция и государственные субсидии [139].

Налогообложение предпринимательских структур в новой экономике вопрос достаточно сложный, актуальный и логически продолжающий стремление государства получить дополнительный доход в бюджет от отраслей, которые активно развиваются.

Так, мировая группа по борьбе с бедностью *Oxfam International*, активно изучает данный вопрос в рамках работы по оказанию помощи малоимущим. Данная группа предлагает правительству ряда стран ввести налог на «сверхприбыль» технологических, фармацевтических компаний и компаний по производству потребительских товаров, которые, например, во время пандемии, переживают подъем, тогда как другие отрасли экономики

испытывают трудности. И данный подход видится правильным, так как данная часть налогов может быть направлена не только на оказание помощи малоимущим, но и на развитие инновационной составляющей новой экономики.

В кластере образовательные инновации на первое место выходят такие блоки как «дистанционное образование» и «занятость». Реалии пандемии *COVID-19* подчеркнули трудовые неравенства, когда работники, труд которых связан с их непосредственным участием в производственном процессе или оказании услуг (гостиничный бизнес, туризм, курьерская доставка, розничная торговля) не мог быть переведен на дистанционные рельсы и такие работники оставались без работы и вынуждены были искать другую или получать другую работу с использованием дистанционных образовательных технологий.

В наиболее выгодном положении в новой экономике оказываются работники умственного труда (учителя, финансисты, экономисты, банкиры и пр.) и предпринимательские структуры, которые ведут бизнес посредством электронной коммерции.

Блок «занятость» в системе структурных составляющих инфраструктуры и инструментария развития предпринимательских структур в новой экономике имеет особое значение.

Как отмечает в своих работах М. Сандбу : «...занятости должно быть отведено центральное место, поскольку именно здесь пересекаются многие хронические и связанные с пандемией экономические проблемы: неравенство, нестабильность и новая «неформальность», географические различия и технологические трудности...» [140].

Так как данный вопрос требует пристального внимания, автором в [141] предлагается программа по его трансформации, которую можно взять за основу при разработке основных направлений для ДНР и ЛНР – таблица 3.8.

Таблица 3.8 – Программа занятости населения в новой экономике

№ п/п	Направление программы	Характеристика	Мировые примеры
1	Поддержка производительности труда и модернизации рабочих мест	Работа в новой экономике должна стать более безопасной, комфортной, интересной, что повысит ее производительность. Модернизация предусматривает не замену рабочих мест роботами, а их использование в деятельности предпринимательской структуры.	Эгалитаризм в области заработной платы в странах Северной Европы, Великобритании и Франции.
2	Создание новой экономики «высокого спроса»	Повышенный спрос на товары и услуги даст возможность предпринимательским структурам создать новые рабочие места.	Приоритет у экономически развитых стран
3	Расходы бюджета на занятость населения	Расходы на профессиональное обучение, переподготовку кадров, социальное обеспечение населения, временно потерявшего работу.	В каждой стране мира есть социальные программы, которые поддерживают безработных
4	Реформа системы налогообложения	Реформа должны быть направлена на поощрение высокооплачиваемой работы	США, Канада, Германия, Франция, Польша
5	Трансформация финансовых систем	Развитие кредитования предпринимательских структур	Китай, США, Германия, Польша, Италия
6	Регулирование мирового и регионального рынка труда	Решение вопросов занятости молодежи, людей пенсионного возраста, решение гендерных вопросов.	Все страны

В направлении создание новой экономики «высокого спроса» особое внимание следует обратить на самые незащищенные слои населения,

которые в первую очередь подлежат увольнению или сокращения (молодежь, необразованное население, женщины и пр.).

Для ДНР и ЛНР данное направление станет стимулом активизации предпринимательской деятельности, вывода нелегального малого бизнеса на законные рельсы. В данном случае можно получить сразу две выгоды: трудоустройство населения с достойной заработной платой и наполняемость бюджета республик доходами и сборами.

Правительство республик должно продолжать активно поддерживать население, которое потеряло работу, или не смогло адаптироваться в силу своего непрофессионализма для работы в новой экономике. Дополнительные расходы должны быть направлены на переподготовку кадров.

Реформа системы налогообложения должна стимулировать переход работников на другую работу, а потери от налоговых поступлений должны иметь другие источники покрытия. Данный аспект позволит повысить степень взаимодействия властных и предпринимательских структур в новой экономике. Наемные работники в предпринимательских структурах будут иметь дополнительный стимул к повышению своих компетенций и профессиональных навыков.

Развитие предпринимательских структур в новой экономике невозможно без развития финансовых структур, кредитования. Кредитование должно стать доступным каждой предпринимательской структуре, иметь возможность оформить кредит онлайн с использованием сети *Internet*.

При регулировании рынка труда особое внимание следует уделить гендерным вопросам, а также вопросам гендерного неравенства. На рисунке 3.5 визуализируем состояние мирового рынка труда в период пандемии COVID-19. Рисунок 3.5 составлен на основе данных Международной организации труда (МОТ) и партнеров по Глобальной инициативе по созданию достойных рабочих мест для молодежи. В опросе приняли участие более чем 12 000 молодых людей в возрасте от 18 до 29 лет из 112 стран.

Как видно из информации, представленной на рисунке 3.5, пандемия оказала и продолжает оказывать на молодых людей «системное, глубокое и несоизмеримое» влияние, и особенно тяжело приходится молодым женщинам и молодежи в странах с низкими доходами. Коренным образом был нарушен процесс образования, при этом каждый восьмой учащийся лишился доступа к курсам, обучению или профессиональной подготовке [142].

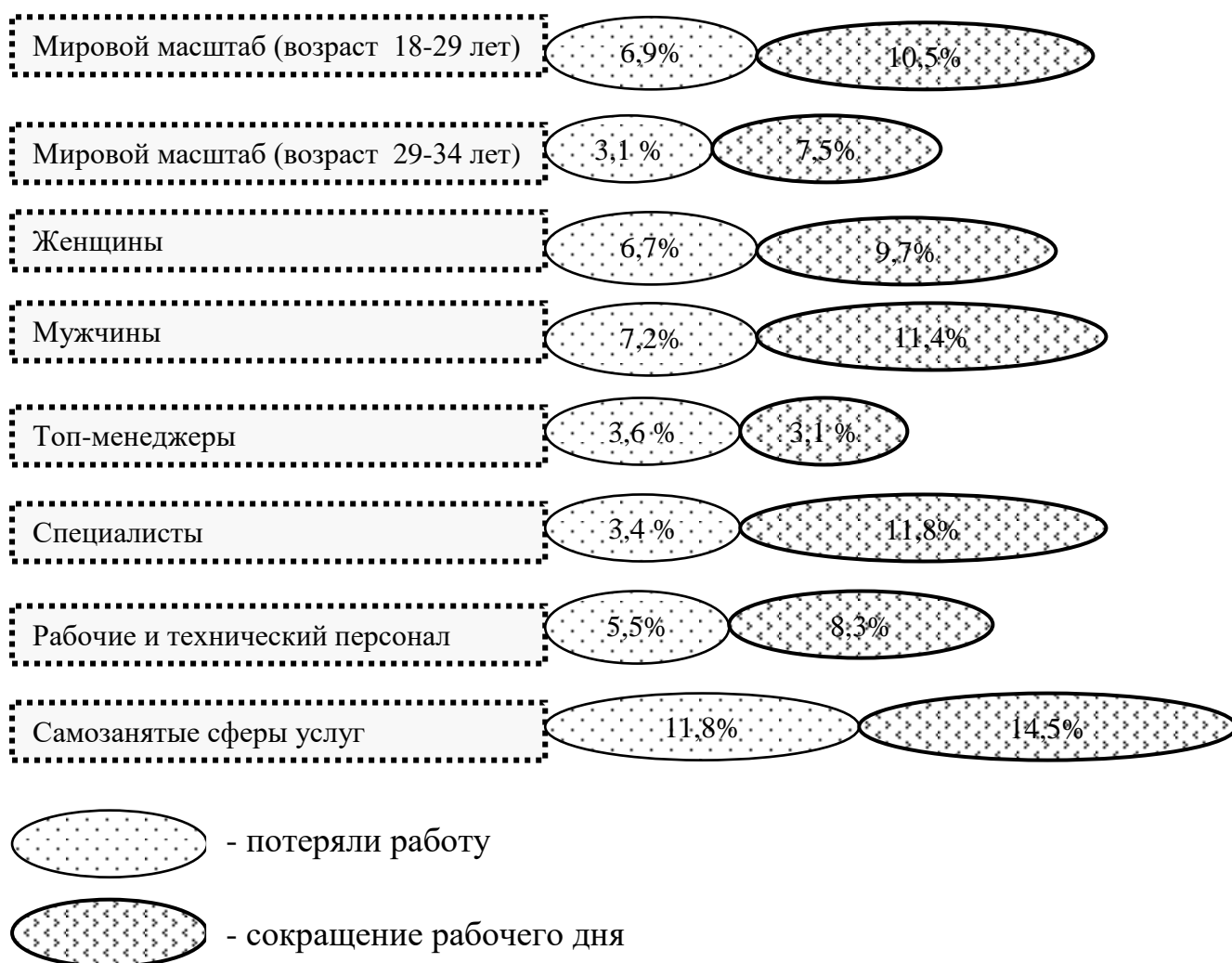


Рисунок 3.5 – Состояние мирового рынка труда
в период пандемии COVID-19

В кластере экологические инновации необходимо обратить внимание на тот факт, что в природе все взаимосвязано и взаимозависимо. Это относится и к таким понятиям как окружающая среда и экономика. Эффективная экономика и здоровая окружающая среда при условии развития

предпринимательских структур и недопущения нищеты (это есть основные цели ООН в области устойчивого развития в период глобализации).

Несмотря на то, что работы современных экономистов направлены на поиск оптимальных моделей работы предпринимательских структур, такому важному аспекту, как климат, практически не уделяется должного внимания. В то же время стабильный климат (о чем нельзя сказать в последнее время), достаточные источники пресной воды, леса, полезные ископаемые, горы и другие природные ресурсы имеют свой потенциал и иногда потенцировать их уже невозможно, так как даже скрытые резервы исчерпываются без возможности восстановления [142].

Природные ресурсы крайне необходимы предпринимательским структурам для эффективного развития в новой экономике. В данном кластере можно выделить такие блоки: «восстановление связи с природой». В данном блоке необходимо вести работу по следующим направлениям: сохранность природных ресурсов, их рациональное природопользование; глобальное потепление – в данном направлении необходимо заранее прогнозировать глобальную миграцию населения в условиях повышения температуры и затопления части суши и, соответственно, рассматривать пути переориентации новой экономики на соответствующие рельсы; охрана окружающей среды – в данном направлении необходимо обратить внимание на очистительные сооружения, снижения производства пластмасс и полиэтилена и пр.

Следующий блок можно обозначить как «единство с природой». Природу следует рассматривать как некий капитал, который требует разумного использования и сохранения для последующих поколений (в данном случае необходимо обращать внимание на сохранность рыбных ресурсов, лесов, воды, источников энергии, каменного угля и пр.). Предпринимательским структурам при тесном взаимодействии с властными структурами необходимо разрабатывать программы по экономии и рациональному использованию природных ресурсов и энергии.

Следующий блок будет включать природные риски и иметь название «материальные и нематериальные риски». Характеристика данного блока представлена на рисунке 3.6 как взаимосвязь составляющих: природные риски, экономика, предпринимательство, новая экономика.



Рисунок 3.6 – Материальные и нематериальные экологические риски, их влияние на экономику и предпринимательство (авторская разработка)

3.3 Исследование практики институционализации развития предпринимательских структур в новой экономике

Институционализация предпринимательской деятельности – это процедура экономического направления, осуществляемая в самостоятельной форме на свой риск. Данная деятельность направлена на систематическое получение прибыли от продаж товара, пользования имуществом, выполнение работ или оказания услуг [143].

Государственное регулирование предпринимательской деятельности субъектов хозяйствования является важнейшим элементом экономики любой страны. При этом формы и масштабы государственного воздействия различны в зависимости от исторических традиций страны, условий развития экономики, национальных особенностей.

В настоящее время существующая схема взаимодействия государства и предпринимательства зачастую сводится к установлению препятствий для развития хозяйствующих субъектов, подавлению их инициативы и роста теневого сектора экономики. Следовательно, поиск эффективных инструментов и методов государственного регулирования, способствующих активизации деятельности предпринимательских структур, является актуальной проблемой национальной экономики.

Исследованию проблем развития деятельности субъектов предпринимательства посвящены труды многих отечественных и зарубежных специалистов. Определенный теоретический и практический вклад в понимание специфики регулирования предпринимательской деятельности внесли такие учёные: Безруков Г.Г., Крючкова П., Талапина Э.О., Шульце П. и др.

Анализ зарубежного опыта государственного регулирования предпринимательской деятельности позволяет выделить несколько ключевых тенденций, которые в той или иной мере характерны для высокоразвитых стран.

Во-первых, следует отметить снижение административного воздействия на бизнес, предоставление ему большей свободы. Государственная политика ориентирована на максимальную поддержку наиболее приоритетных секторов экономики, а социальная составляющая постоянно находится в числе её приоритетов.

Так, в США сокращение государственного вмешательства в деятельность малого бизнеса наряду с использованием разнообразных форм его поддержки, привело к быстрому росту мелких предприятий. Здесь формируются лидеры будущего бизнеса посредством методов естественного отбора. Процедура регистрация нового предприятия максимально упрощена. Она занимает здесь один день и стоит от 5 до 10 долл. [144].

В Австралии создана и функционирует система, сдерживающая принятие нормативных актов, оказывающих негативное воздействие на конкуренцию и обуславливающая излишние административные издержки. Цель реформы регулирования, которая проводилась здесь с середины 90-х годов XX века, – повышение эффективности функционирования рынков с точки зрения потребителей.

Основным способом достижения этой цели было провозглашено повышение ответственности бизнеса за состояние дел в отрасли путем саморегулирования.

Общие принципы регулирования сформулированы в Австралии следующим образом:

- силы рыночной конкуренции обеспечивают наилучший выбор и выгоду для потребителя;
- правительство может рассматривать варианты вмешательства в экономику, если существуют «провалы» рынка, то есть рыночные силы не способны достичь равномерного распределения ресурсов, либо достижение равновесия требует высоких издержек, или доказана необходимость достижения конкретной социальной цели;

– добровольные кодексы поведения рассматриваются как предпочтительный метод вмешательства;

– если кодекс оказывается неэффективным, правительство может помочь регулировать отрасль более эффективно.

В каждом случае, когда доказана необходимость вмешательства в свободное функционирование рынка, сначала рассматривается возможность реализации наиболее мягкой опции – саморегулирования, затем – квазирегулирования и лишь в самом крайнем случае – прямого государственного вмешательства [55,145].

Саморегулирование в Австралии рассматривается как лучшая из возможных альтернатив преодоления «провалов» рынка, поскольку является гибким инструментом, предполагает более низкие издержки по его применению для бизнеса в сравнении с государственным регулированием и не предполагает дополнительных затрат со стороны государства. Государственная политика здесь в явной форме направлена на поддержку саморегулирования везде, где это возможно и целесообразно.

В Германии государство может вмешиваться в экономические процессы, если частный сектор не в состоянии в должной мере приспособиться к существующим или изменившимся условиям деятельности и общественным требованиям (например, в области охраны окружающей среды) или устранить недостатки экономического развития. Особое значение при этом имеет принцип соответствия государственного вмешательства правилам рыночной экономики, смысл которого – в обеспечении справедливых условий и высокого уровня конкуренции. Усилия направлены на создание и сохранение как можно большего числа производительных, динамично развивающихся малых и средних предприятий. Антимонопольное законодательство в Германии препятствует отдельным субъектам доминировать на рынке. Здесь приоритет отдаётся самостоятельности предприятий, а не государственной поддержке.

Во-вторых, развиваются различные формы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства.

Опыт Франции интересен стимулированием перемещения предприятий на периферию, в слабо развитые регионы. В этом случае малые и средние предприятия получают целевые кредиты на капиталовложения, структурную перестройку производства.

США характеризуются большим опытом создания «инкубаторов бизнеса», имеющих цель оказания помощи в создании новых предприятий. Такие предприятия функционируют на основе субсидий федерального правительства; средств, получаемых от правительства штатов и муниципальных властей; помощи промышленных корпораций, учебных заведений, а также за счет арендной платы предпринимателей и процентов от продаж вышедших из «инкубаторов» и успешно работающих предприятий.

В США расширяется строительство технопарков. Активную роль здесь играют муниципальные власти. Создавая производственную площадку со всеми коммуникациями, в последующем они за символическую цену продают её предпринимателям, которые размещают на ней самые разнообразные производства.

Значительный интерес также представляет опыт государственной поддержки малых и средних предприятий в Китае и Венгрии [56, 148].

К примеру, в Китае для поощрения инвестиционной деятельности малых и средних предприятий подоходный налог снижается на 40%, если инвестиции направляются на приобретение отечественного оборудования, включенного в программу технической реконструкции.

В Венгрии законодательно выделяются такие группы налоговых льгот: общие налоговые льготы, рассчитанные на стимулирование инвестиций; налоговые льготы, направленные на развитие НИОКР; налоговые льготы, ориентированные на представителей малого и среднего бизнеса и региональные налоговые льготы. Первая группа налоговых льгот предполагает скидки от 50 до 100% соответствующих обязательств сроком

до 10 лет в зависимости от объема инвестиций. Вторая группа налоговых льгот позволяет вычесть из налоговой базы 100% прямых расходов на исследования и инновации. Третья группа позволяет снижать налог на 40% затрат по уплате процентов по кредитам, полученным для покупки капитального оборудования.

По нашему мнению, аналогичная группировка льгот в Налоговом кодексе Донецкой Народной Республики была бы полезна для развития предпринимательства.

В-третьих, заслуживает внимания зарубежный опыт саморегулирования.

Во многих странах функционируют объединения малого и среднего бизнеса, выполняющие, своего рода, роль посредника во взаимоотношениях предпринимателей и власти, берущие на себя некоторые регулирующие функции. Эффективное саморегулирование предполагает наличие: кодекса поведения, механизмов его защиты, эффективной системы разрешения споров. Основным мотивом создания схем саморегулирования является получение дополнительной прибыли участниками таких схем (за счет конкурентных преимуществ, преодоления «провалов» рынка и т.п.). В то же время растёт количество схем саморегулирования, введенных в ответ на угрозу государственного вмешательства. Достоверность намерений государства вмешаться в случае неадекватного функционирования рынка и неспособности бизнеса самостоятельно решить проблему создала мощный стимул к развитию саморегулирования.

Малое и среднее предпринимательство, в зарубежной практике рассматривается как единое целое. Благодаря успешному функционированию малого и среднего предпринимательства развивается конкуренция, создаются дополнительные рабочие места, повышается экспортный потенциал; лучше используются местные сырьевые ресурсы, т.е. обеспечиваются условия для оздоровления экономики. В то же время действует и обратная зависимость: поддержка добросовестной конкуренции и борьба с монополистической

деятельностью, высокие гарантии сохранения частной собственности, широкая хозяйственная самостоятельность и свобода действий предпринимателей, льготное кредитование и финансирование, существенная помощь в предоставлении инвестиций способствуют развитию малого и среднего бизнеса. Поэтому мелкие производители получают в среднем большую прибыль на собственный капитал, чем крупные производители [53, с. 61].

Таким образом, зарубежный опыт государственного регулирования деятельности малого и среднего предпринимательства показывает целесообразность использования таких методов и инструментов, как государственная поддержка, развитие саморегулирования, смягчение административных барьеров.

Термин «государственно-частное партнерство» (далее - ГЧП) -«Public-Private Partnership» появился на Западе в конце 1980-х гг. и означает отношения взаимодействия, сотрудничества государства и бизнеса. ГЧП во многих странах призваны играть важную роль в развитии современных рыночных структур и отношений, что обуславливает необходимость исследования мирового опыта использования этого механизма для обмена знаниями и улучшения координации проектов ГЧП.

ГЧП во многих странах, благодаря своему стремительному развитию, становится все более востребованным механизмом для решения общегосударственных задач. Также такое партнерство в настоящее время содействует развитию и функционированию национальных инновационных систем, что является важным для каждой страны на современном этапе.

В целях расширения практики проектов ГЧП в каждой стране необходимо наличие проработанной и качественной законодательной базы, которая будет четко определять права и обязанности участников проекта и устанавливать требования к проектам. Также важно на основе законодательства создание органа управления ГЧП, основной задачей

которого будет систематизация принципов ГЧП и организация практической работы как на федеральном, так и на региональном уровне.

Зарубежный опыт реализации проектов с применением механизмов взаимодействия государства и частного бизнеса работает уже долгое время и постоянно совершенствуется. Такой вид партнерства является эффективным инструментом привлечения инвестиций в капиталоемкие проекты. Темпы развития реализации проектов ГЧП в зарубежных странах весьма различны. Такие страны как Великобритания, Франция, Германия и Испания уже достаточно хорошо развили данную область, но имеются такие страны, которые только начинают осваивать такие программы [178].

Лидером в сфере внедрения и применения механизма ГЧП является Великобритания, опыт этой страны подтверждает эффективность и перспективность использования данного механизма, поэтому следует изучить опыт Великобритании как эталона развития ГЧП с целью дальнейшего применения полученных знаний в странах с недостаточно развитым механизмом сотрудничества государства и бизнеса и которые имеют ряд неразрешенных проблем в области ГЧП.

Внедрение ГЧП в Великобритании связано с реализацией и применением проектов национального масштаба. Партнерство являлось альтернативным способом привлечения из частного бизнеса знаний, опыта, ресурсов в государственный сектор. Важным этапом в развитии ГЧП Великобритании стала реализация программы «Частная финансовая инициатива» (Private Finance Initiative (PFI)) в 1992 г., главной целью которой было стимулировать более активное участие частного сектора в государственных проектах, а также передавать функции финансирования строительства (эксплуатации, реконструкции, управления) государственных объектов частному бизнесу.

При этом наиболее специфическими чертами программы PFI являются следующие: прежде всего PFI-проекты рассматриваются с позиций того, как их реализация будет способствовать повышению качества жизни населения,

а не с позиции приобретения государством новых активов [172]. Достижение такой цели было бы сейчас особенно актуальным для нашего государства, которое находится в состоянии затяжного экономического кризиса, и последствия которого существенно сказываются на качестве жизни населения, их покупательной способности.

Одной из проблем реализации проектов ГЧП во многих странах является то, что нет согласованных договоренностей по разделению возможных рисков между участниками проектов, каждая сторона- будь то государство или частный партнер, стремится переложить ответственность на другого участника проекта. В Великобритании такая проблема решается благодаря принятой программе PFI. В соответствии с данной программой, частная сторона берёт на себя долгосрочные обязательства по обслуживанию какого-либо актива, риск непоставки продукции или непредоставления услуг, оговоренных в контракте; правительство, в свою очередь, берёт на себя долгосрочные обязательства по обеспечению спроса на соответствующие продукты или услуги, а также инфляционный риск. Важным является тот момент, что существенную часть рисков по проекту берёт на себя именно частная сторона, в первую очередь это риски осуществления проектов в рамках сметы и в установленные сроки. Частный сектор способен с этими рисками справляться лучше государства в следствии постоянных инвестиций в повышение качества управления проектами и внедрения технологических инноваций. Благодаря четкому распределению прав и обязанностей партнеров в принятой программе "Частная финансовая инициатива" в Великобритании ГЧП-проекты реализуются и используются эффективнее, они чаще завершаются в срок и в рамках сметы, чем в других странах.

Благодаря успешной реализации программы PFI именно в Великобритании был создан в 1999 г. первый в истории центр развития ГЧП-Partnerships United Kingdom (PUK).

В настоящее время перед PUK ставят задачи для дальнейшего развития методологии ГЧП, это:

1. Обеспечение дальнейшего развития методологических подходов к проведению государственных закупок.
2. Совершенствование юридической структуры договорной базы ГЧП.
3. Обеспечение большей предсказуемости и прозрачности при структурировании и реализации проектов ГЧП.
4. Снижение транзакционных издержек.
5. Совершенствование отчетности о ходе реализации проектов ГЧП в целях повышения уровня её системности и информативности.
6. Развитие гарантийных инструментов и механизмов привлечения финансирования в случаях, когда государство выступает сначала заёмщиком, а впоследствии – кредитором частной стороны, результатом чего должно быть снижение стоимости привлекаемых ресурсов [72].

Также важным моментом, играющим существенную роль в реализации проектов ГЧП, является то, что в Великобритании разработана специальная юридическая форма контракта ГЧП с четко прописанными условиями привлечения частного бизнеса к участию в предоставлении общественных услуг, за которые отвечает национальное правительство, региональные власти или муниципалитет (образования, здравоохранения, охраны окружающей среды, транспортной доступности и обороноспособности).

Разнообразие видов, форм и сфер применения ГЧП делает его универсальным механизмом для решения целого ряда долгосрочных задач - от создания и развития инфраструктуры до разработки и адаптации новых перспективных технологий, таким образом исследование механизма ГЧП на примере развитых стран приобретает все большую популярность. Нарботанный зарубежный опыт в рамках ГЧП позволит использовать его в тех странах, которые только встают на путь развития в данном направлении.

Информационно-компьютерная революция дала техническую основу для формирования глобального информационного пространства и способствовала появлению информационной цивилизации. В современном обществе компьютерные технологии становятся главным средством и средой

экономической деятельности, поэтому в научной литературе виртуализация рассматривается как опосредованный компьютерами процесс, который влечет за собой определенные социально-экономические последствия [73].

Таким образом, виртуализация мирового фондового рынка является процессом его трансформации в качественно новое состояние, обусловленное активным использованием телекоммуникационных, информационных, компьютерных технологий и систем [65].

Одним из первых проводников виртуализации выступают мировые ТНК, которые широко используют системы интегративно-коммуникативных схем. Виртуализация фондового рынка как части глобального финансового рынка проявляется в слиянии информационно-телекоммуникационных систем с финансовым сектором на базе инфокоммуникаций.

Инфокоммуникации представляют собой неразрывную связь информационных и телекоммуникационных элементов обмена информацией, развивающихся в процессе конвергенции, т. е. взаимного проникновения. Инфокоммуникации являются одной из ведущих инновационных сфер и выступают важнейшим фактором создания инфраструктуры фондового рынка, поскольку они одновременно выполняют традиционную функцию коммуникаций относительно передачи и хранения информации и формируют качественно новые услуги [64].

Основная роль инфокоммуникаций на фондовом рынке заключается в том, что они дают возможность доступа к нему в режиме реального времени из любой точки мира и позволяют практически мгновенно осуществлять операции купли-продажи ценных бумаг на любые суммы средств.

Виртуализация фондового рынка обеспечивается развитием трех его составляющими: платежными системами, фондовыми инструментами, электронной торговлей [71].

Развитие платежных систем выражается в росте объемов платежей, количества транзакций, численности обслуживаемых клиентов, а также качественными изменениями, которые состоят в использовании новых

способов регулирования денежных расчетов, экономии расходов, методов минимизации расчетных рисков и других параметров, характеризующих экономичность и безопасность проведения расчетов [77]. В свою очередь, развитие электронной торговли состоит в расширении возможностей для участников торгов осуществлять сделки не только путем присутствия в торговом зале биржи, но и в системе электронных торгов через компьютерную сеть независимо от территориального размещения участника [74]. Трансформация фондовых инструментов связана, прежде всего, с развитием производных финансовых инструментов, которое обусловлено необходимостью управления рисками, в частности, их хеджирования [65].

Первоначально производные финансовые инструменты или деривативы использовались для обеспечения сбалансированного обменного курса между товарами, поступающими в международную торговлю [66]. Однако с распространением компьютеризации и формированием глобального виртуального пространства, торговля деривативов стала автономной и фактически перестала выполнять прежние первоочередные задачи. Вследствие виртуализации структура производных финансовых инструментов стала настолько глобальной, что охватывает практически все географические регионы. Итак, рассмотрим структуру торговли деривативами на мировых фондовых биржах по географическим регионам на основе данных Банка международных расчетов в таблице 2.9.

Полученные данные свидетельствуют о том, что наибольшее количество сделок по торговле фьючерсами и опционами в 2018-2021 гг. осуществлялось на биржах Северной Америки и Европы, причем доля Европы к 2015 г. снизилась до 25,52% в торговле фьючерсами и до 19,47%.

Использование производных финансовых инструментов перераспределяет риски и упрощает процесс распределения свободных капиталов, обеспечивающих повышение надежности финансовых рынков.

Таблица 2.9 – Структура мировой торговли деривативами по географическим регионам в 2018 – 2021 гг.

Регион	2018 г.		2019 г.		2020 г.		2021 г.	
	млрд. долл. США	Уд. вес, %	млрд. долл. США	Уд. вес, %	млрд. долл. США	Уд. вес, %	млрд. долл. США	Уд. вес, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Фьючерсы								
Северная Америка	2 248	54,42	2 613	52,26	3 226	63,93	3 121	68,26
Европа	1 525	36,92	2 004	40,08	1 534	30,40	1 167	25,52
Азия	262	6,34	282	5,64	208	4,12	212	4,64
Другие рынки	96	2,32	101	2,02	79	1,57	72	1,57
Всего рынки	4 131	100,00	5 000	100,00	5 046	100,00	4 572	100,00
Опционы								
Северная Америка	604	49,96	647	46,35	908	69,10	1 016	79,44
Европа	561	46,40	724	51,86	387	29,45	249	19,47
Азия	14	1,16	10	0,72	6	0,46	6	0,47
Другие рынки	30	2,48	15	1,07	13	0,99	8	0,63
Всего рынки	1 209	100,00	1 396	100,00	1 314	100,00	1 279	100,00

Однако, кроме этого, деривативы еще и порождают разрыв между реальным и фиктивным капиталом и отчуждением виртуальных финансовых операций от реального сектора экономики. Виртуализация финансовых операций может привести к тому, что финансовые риски будут недостаточно оценены, что поставит под угрозу получение прибыли. Кроме того, виртуализация может быть причиной возникновения кризисных явлений в условиях высокой мобильности спекулятивного капитала, который способствует созданию «экономических пузырей» в мировой экономике. Такие «пузыри» ведут к нерациональному распределению и расходованию ресурсов, а обвалы, обычно следующие за ними, могут повлечь за собой уничтожение значительной доли капитала и вызвать длительный спад в экономике. Следует отметить и то, что к возникновению кризисов ведет и

стремительное увеличение количества участников торгов и их объема, а также увеличение объема производных финансовых инструментов.

Таким образом, виртуализация как новый процесс, приносит фондовому рынку как положительные, так и отрицательные последствия. Положительными проявлениями виртуализации мирового фондового рынка являются быстрый доступ к нему и оперативное заключение сделок между субъектами в любой точке мира. Негативным проявлением виртуализации фондового рынка является наращивание спекулятивного капитала, что в будущем приведет к нестабильности, поэтому актуальной остается разработка систем контроля за торговлей деривативами.

С развитием глобальной сети интернета и благодаря современными инновациями появился новый канал коммуникации, что открыло множество «дверей» PR-специалистам. Уникальной особенностью интернета является то, что грамотно созданная и запущенная информация распространяется с вирусным эффектом самостоятельно и максимально быстро без значительных материальных затрат.

В настоящее время возможности PR в сети интернет являются актуальным пластом научных исследований, поскольку интернет стал неотъемлемой составляющей современной жизни.

Целью данной статьи исследование проблем применения новейших технологий PR существующих на современном этапе.

Вопросы, касающиеся технологий PR в интернете рассматривались многими учеными и практикующими PR-специалистами: В.Г. Королько, И.В. Алешина, Г.Г. Почепцов, А.Н. Чумиков и других.

На сегодняшний момент можно констатировать, что каждый человек хоть раз в день оказывается в интернете. По результатам социальных опросов [83], в которых в основном задействованы студенты и школьники, становится понятно, что в интернете можно найти достоверную информацию не прикладывая усилий. Именно поэтому онлайн-информирование является одним из важнейших инструментов специалистов по PR.

Гармоничность существования PR в сети интернет обусловлено наличием множества возможностей [51]:

- Безграничность (в интернете работает, занимается и т.д., огромное количество людей, благодаря чему пиар может захватывать масштабную и удаленную аудиторию);
- Охват (интернет предоставляет широкое распространение информации вплоть до вирусного эффекта);
- Оперативность (быстрая реакция целевой аудитории, а также максимальная скорость по сбору данных);
- Интерактивность (прямая и обратная связь с целевой аудиторией);
- Персонализация (возможно индивидуальное взаимодействие с любым представителем целевой аудитории в интернете).

Благодаря этим возможностям существуют множество технологий пиара в интернете. Чаще всего в PR-деятельности используются следующие интернет-технологии:

- 1) разработка сайта компании и поддержание его в актуальном состоянии;
- 2) создание обсуждений в социальных сетях, а так же на сайтах и участия в них (обмен сообщениями);
- 3) создание событий в сети интернет, интересных новостей и описание их.

На сегодняшний день у каждого крупного и даже мелкого предприятия есть свой личный сайт. PR-специалисты решают вопросы о том, как сделать данный корпоративный сайт наиболее посещаемым и эффективным, а разработка и поддержка сайта становится одной из ключевых составляющих PR-деятельности.

С помощью сайта можно собрать информацию о собственной целевой аудитории компании, а также выявить ее основные характеристики. Это можно сделать с помощью социальных опросов или онлайн консультаций. Личный сайт компании важнейшим механизмом формирования имиджа,

поскольку сайту можно определить, насколько популярно и развито предприятие, из-за объективности информации. Если проанализировать сайты наиболее известных предприятий (Амстор - супермаркет вкуса (<http://www.amstor.ua>); компания «Apple» (<http://www.apple.com>); компания «Asus» (<https://www.asus.com>); предприятие «Щедро» (<http://schedro.ua>)), то можно сделать вывод, что сайт должен содержать:

1. Логотип или товарный знак компании;
2. Выбор языков, стран или регионов;
3. Продукцию или услуги, а так же их описание;
4. Контакты компании;
5. Возможность поиска информации по сайту;
6. Сведения и немного фактов об истории компании.

Вторая технология – это создание обсуждений в социальных сетях, сайтах и поддержка интереса к ним со стороны аудитории. Использование данного вида интернет-технологий предоставляет PR-специалистам следующие конкурентные преимущества:

- продвижение предприятия и его продукции;
- возможность напрямую предложить участникам дискуссии решить проблему с помощью компании;
- быстрое отслеживание проблем и оперативное их решение;
- возможность получить общественное мнение на волнующую предприятие тему.

Это технология и наиболее реактивная, так как она обладает вирусным эффектом. Для повышения интереса к своему товару предприятие может публиковать обсуждения в виде конкурсов, лотереи и викторин. За частую это делается в социальных сетях (вконтакте, одноклассники и т.д.)

Так же обсуждения могут быть в виде пресс-конференции в интернете. Данные мероприятия позволяют вести прямой диалог с целевой аудиторией, но это мероприятие еще не набрало популярности и в итоге его используют очень редко.

В этой технологии используется еще и электронная почта, являющаяся необходимым средством, с помощью которого налаживается контакт с общественностью, распространяются информационные материалы и коммуникационные сообщения, организуется обратная связь.

Третья технология - создание событий в сети интернет, интересных новостей и описание их, на собственных, конкурирующих, специализированных сайтах. Это новость может высветиться на любом сайте не зависимо от того хотите вы этого или нет. Главная функция этой технологии заинтересовать, привлечь клиента какой-то новостью, но существует особенность этой технологии в том, что нет прямого общения с целевой аудиторией.

Итак, анализируя преимущества и недостатки современных PR-технологий в сети интернет можно сделать вывод, что их следует использовать, комбинируя друг с другом, что дает максимальный эффект, в достижение целей предприятия и облегчит работу по продвижения продуктов, организации, личностей и т.д.

Вышеизложенное можно сформулировать как предложенный авторский инструментарий институционального развития предпринимательских структур сформирован в рамках системного подхода и включает: правовое обеспечение (представлено формальными и неформальными правилами), организационное обеспечение (включает управленческий блок; ресурсный блок и кадровый блок), которое является базисом для институционального обеспечения экономического, социального и экологического направлений развития предпринимательских структур. Завершающим элементом инструментария является отдельный блок, направленный на укрепление экономической и продовольственной безопасности государства.

Выводы по разделу 3

Проведенный анализ развития предпринимательских структур в новой экономике позволил резюмировать следующее:

1. В работе дана краткая историческая характеристика международного опыта инновационного развития предпринимательских структур позволяет сделать вывод, что практически во всех странах путь к новой экономике идет по одному и тому же сценарию, а это: финансирование НТП, развитие науки и техники, подготовка высококвалифицированных кадров или импорт современных инноваций и привлечение зарубежных специалистов. Следует отметить, что развитие IT-технологий и современных компьютерных продуктов значительно расширил траекторию исторического становления новой экономики. Развитие современных интернет-технологий сыграло в данном процессе немаловажную, а порою, и основополагающую роль.

2. Наиболее подготовленными к развитию новой экономики оказались высокоразвитые страны мира. Это объясняется тем, что данные страны имеют больше финансовых и ресурсных возможностей, имеют высококвалифицированные кадры, высокий потенциал экономического и финансового развития, исторический и политический контекст. В данных странах достаточно высокие доходы на душу населения, они имеют высокий уровень продуктовой безопасности при низком уровне инфляции.

3. Доказано, что новая экономика реализуется посредством взаимодействия таких инноваций как: технологические инновации, институциональные инновации (инновационный менеджмент, организационно-управленческие инновации); образовательные инновации; экологические инновации. Структурные составляющие инфраструктуры и инструментария развития предпринимательских структур в новой экономике.

4. Введение общих стандартов для содействия конкуренции необходимое условие для противодействия монополизации в цифровой сфере. Модернизация мер политики в области конкуренции направлена на развитие новой экономики в цифровой среде и создание условий для сохранения персональных данных. Взаимодействие властных и предпринимательских структур является необходимым условием развития новой экономики. Перспективами совершенствования инструментария развития предпринимательских структур в новой экономике может стать кластеризация авторских направлений с разбивкой на функциональные блоки

5. Несмотря на то, что работы современных экономистов направлены на поиск оптимальных моделей работы предпринимательских структур, такому важному аспекту, как климат, практически не уделяется должного внимания. В то же время стабильный климат (о чем нельзя сказать в последнее время), достаточные источники пресной воды, леса, полезные ископаемые, горы и другие природные ресурсы имеют свой потенциал и иногда потенцировать их уже невозможно, так как даже скрытые резервы исчерпываются без возможности восстановления.

6. Предложен авторский инструментарий институционального развития предпринимательских структур сформирован в рамках системного подхода и включает: правовое обеспечение (представлено формальными и неформальными правилами), организационное обеспечение (включает управленческий блок; ресурсный блок и кадровый блок), которое является базисом для институционального обеспечения экономического, социального и экологического направлений развития предпринимательских структур.

Материалы данного раздела опубликованы в работах [45, 105 –110, 152, 155].

РАЗДЕЛ IV

РАЗРАБОТКА И ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В НОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

4.1 Формирование бизнес-моделей развития предпринимательских структур в новой экономике

Для благоприятного развития предприятия, увеличения масштабов общественного производства и повышения качества продукции, получения максимальной прибыли и долгосрочного существования предприятия, которое могло бы составлять конкуренцию, нам необходим инновационный потенциал. Формирование инновационного потенциала представляют собой совокупность мер, направленных на приведение в соответствие структуры инновационного потенциала и системы управления с требованиями и условиями осуществления инновационной деятельности предприятия.

Предприятие является основным звеном народнохозяйственного комплекса и концентрирует в себе различные свойства для реализации производства. Здесь разворачиваются главные экономические процессы, создается и приумножается народное богатство, формируется национальный доход общества, обеспечивается решение экономических и социальных задач, складываются производственные и социальные отношения. В связи с этим объективная оценка производственных возможностей предприятий, а также параметров и характеристик их инновационного потенциала, имеют непреходящее значение для принятия решений. Актуальность изучения инновационного потенциала промышленного предприятия главным образом определяется его ролью в увеличении масштабов общественного производства и повышении качества продукции. От того, насколько эффективно используется инновационный потенциал предприятий, в

конечном итоге зависит динамизм развития национальной экономики в целом. В этой связи актуализируются вопросы вовлечения в процесс производства новейших достижений науки и техники, усиливая взаимосвязь между научно-техническим прогрессом.

Поставленной задачей на данном этапе является изучение роли инновационного потенциала промышленного предприятия, его формирования и дальнейшего развития, увеличение роли информации, новейшей техники и технологий, организации и менеджмента, являющихся основой для повышения качества продукции и рассматриваемых в условиях рынка как главные направления экономической стратегии.

Потенциал предприятия – это кровеносная система экономического базиса, которая обеспечивает жизнедеятельность предпринимательской деятельности. Движение средств, его скорость и масштабы определяют дееспособность финансовой системы. С движения средств начинается и им же завершается кругооборот средств предприятия, оборот всего капитала. Именно поэтому движение средств, денежное обращение на предприятии является основным звеном в процессе оборота капитала [160].

Потенциал предприятия, как и любого другого объекта оценки или диагностики, может проявляться в определенном диапазоне значений, и размер указанного диапазона зависит от системы внешних и внутренних факторов, в том числе от уровня и качества информации, которой оценщик оперирует при оценке [75].

Даже искусственно созданный объект может обладать свойствами, которые не предусматривали те, кто его создал. Кроме того, новые свойства объект может получить в результате изменений внешней среды или изменений структуры носителя [75].

Способность к развитию – такое же свойство, как и другие, если речь идет о потенциале, но эта способность проявляется относительно внешней среды не напрямую, а через изменения носителя в процессе развития,

которые в соответствии отразятся на уровне общего потенциала объекта оценки [165].

Инновация – конечный результат деятельности по проведению нововведений, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного процесса, используемого в организационной деятельности, нового подхода к социальным проблемам [177].

Экономический потенциал тесно связан с процессом формирования финансовых ресурсов предприятия. Основное содержание экономического потенциала (в узком значении) состоит в финансировании основной деятельности предприятия [178].

В теории и практике довольно часто содержание экономического потенциала трактуется шире, чем сугубо финансирование. В широком понимании под финансовым потенциалом понимают все меры, связанные с мобилизацией капитала, его использованием, приумножением и возвращением.

Итак, основное содержание финансового потенциала (в узком значении) состоит в финансировании предприятия. К типичным примерам движения средств в результате финансовой деятельности нужно отнести:

- поступление собственного капитала из внешних источников;
- получение займов;
- погашение займов;
- уплата дивидендов.

Другими словами, экономический потенциал в широком понимании включает весь комплекс функциональных задач, осуществляемых финансовыми службами предприятия, связанных с финансированием, инвестиционной деятельностью и финансовым обеспечением (обслуживанием) операционной деятельности субъекта хозяйствования [79].

Инновационный потенциал является базовым элементом механизма реализации инновационной стратегии, ее целей и задач, который позволяет оценить возможность осуществления инновационной деятельности [79].

Главную цель управления потенциалом предприятия – оптимизация источников экономического обеспечения предприятия. Из определенной цели вытекают следующие задачи:

- финансовое обеспечение текущей финансово-хозяйственной деятельности;
- поиск резервов увеличения доходов, прибыли, повышение рентабельности и платежеспособности;
- выполнение финансовых обязательств перед субъектами хозяйствования, бюджетом, банками;
- мобилизация финансовых ресурсов в объеме, необходимом для финансирования производственного и социального развития, увеличение собственного капитала;
- контроль за эффективным, целевым распределением и использованием финансовых ресурсов [137].

Для реализации задач, которые решаются в процессе финансовой деятельности, необходимо определить направления финансовой работы, которые позволят сформировать и эффективно использовать источники финансирования предприятия.

В первую очередь к направлениям управления потенциалом предприятия относят:

- планирование финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- формирование необходимой ресурсной базы;
- оценка эффективности капиталовложений и обеспечение их финансирование на наиболее выгодной основе;
- управление денежными фондами предприятия;
- обеспечение ведения квалифицированного бухгалтерского учета;
- формирование и реализация эффективной налоговой политики;

- оптимизация финансовых взаимоотношений с инвесторами [131].

Планирование финансово-хозяйственной деятельности предприятия включает разработку и реализацию краткосрочных и долгосрочных финансовых планов, которые есть неотъемлемой и важной частью общего плана экономического развития предприятия [134].

Разработка текущих финансовых планов нуждается в изучении специфики кругооборота оборотного капитала на предприятии, а также подробного анализа структуры и эффективности его использования в предыдущие периоды [80].

Следует отметить следующие особенности категории «инновационный потенциал»:

- для осуществления инновационной деятельности необходимы ресурсы: материальные, финансовые, интеллектуальные, научно-технические и др. Обеспеченность инновационной деятельности промышленного предприятия различными видами ресурсов и определяет уровень инновационного потенциала;

- главной движущей силой инновационной деятельности является персонал организации. Степень его готовности к осуществлению технологических, организационных и процессных изменений на предприятии определяет силу инновационного потенциала;

- способность предприятия к разработке и освоению инноваций определяет его инновационную восприимчивость и характеризует мощь его инновационного потенциала;

- организованность инновационного процесса обеспечивает дееспособность и эффективность функционирования всех элементов сложной производственной системы. От типа организационной структуры и скорости принятия управленческих решений зависит возможность максимального использования инновационного потенциала;

- эффективность инновационного процесса определяет инновационную результативность, показывает, насколько полно были использованы в

процессе инновационной деятельности возможности предприятия, и является целевой характеристикой инновационного потенциала [179].

К сожалению, в ЛНР инновационный потенциал промышленного предприятия остается нереализованным. Из всего перечисленного на предприятиях нет применений новой техники, нет разработок инновационных проектов, нет поддержки правительства, финансирования, без которого, к сожалению, инновационный потенциал так и не будет реализован. Что касается законодательства, то в ЛНР, нет никаких законов, которые могут быть применимы к развитию предприятия и реализации инновационного потенциала, а именно нет законов, связанных с финансовой помощью или поддержкой предприятий. Ведь многие предприятия, которые могли бы приносить большую прибыль, простаивают. Им требуются замена изношенного оборудования, возможность внедрения технических, технологических, организационных мероприятий для повышения качества и снижения себестоимости традиционной продукции, финансовая возможность внедрения мер стимулирования и обучения персонала для реализации предпринимательской деятельности. Предприятиям просто необходим закон, благодаря которому будет вестись финансовая поддержка.

На данный момент льготы, финансирование либо подобные мероприятия отсутствуют. Также нет ни одного закона, связанного с НИОКР, что могло бы способствовать развитию предприятий и инновационной деятельности.

В законе «О науке и государственной научно-технической политике» прописано:

Органы государственной власти Луганской Народной Республики в соответствии с настоящим Законом:

- 1) гарантируют субъектам научной и /или научно-технической деятельности свободу творчества, предоставляя им право выбора направлений и методов проведения научных исследований и экспериментальных разработок;

2) гарантируют субъектам научной и / или научно-технической деятельности защиту от недобросовестной конкуренции;

3) признают право на обоснованный риск в научной и / или научно-технической деятельности;

4) обеспечивают свободу доступа к научной и научно-технической информации, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Луганской Народной Республики в отношении государственной, служебной или коммерческой тайны;

5) гарантируют подготовку кадров для научных организаций и образовательных организаций (учреждений) высшего образования;

б) гарантируют финансирование проектов, выполняемых по государственным заказам [200].

В законодательстве ЛНР найдены упоминания о НИОКР, но все они связаны с тем, что любые инновационные разработки, конструкции и изобретения должны быть засекречены. Не было упоминаний о предоставлении управленческих, материально-технических, финансовых, информационных, кадровых, консультационных и организационных услуг со стороны нашей республики, только гарантируют финансирование проектов, выполняемых по государственным заказам. Об инновационном потенциале не может быть и речи. Необходимо задуматься и над этим вопросом.

В рамках данного исследования выявлены причины неэффективности развития инновационного потенциала предприятий машиностроительного комплекса, среди которых можно назвать:

– моральное и физическое старение большей части технопарка из-за достаточной его дороговизны;

– нехватка денежных средств;

– недостаток квалифицированного персонала по причинам низкой заработной платы на предприятиях машиностроения и снижения привлекательности технических специальностей;

- отсутствие детально спланированной маркетинговой стратегии на предприятии;
- недостаток промышленного производства наукоемких и высокотехнологичных материалов и сплавов для развития на предприятиях инновационных технологий;
- недостаточно эффективное применение вторичных ресурсов металлов, которые практически не учитываются на балансе предприятия и бесконтрольно экспортируются;
- отсутствие заинтересованности в реализации инновационной деятельности;
- ветшание технологического и исследовательского фондов;
- примитивность учета инновационных и инвестиционных рисков;
- разбалансированность структуры производства;
- несовершенство законодательства [180].

Оценка эффективности капиталовложений – необходимое и важное направление финансовой деятельности, которое предусматривает увеличение производственного потенциала предприятия инвестированием значительных средств в необратимые активы. В ходе оценки определяют основные параметры инвестиционного проекта, в частности будущих объемов реализации, операционных затрат и объемов финансирования, осуществляют расчеты относительных показателей рентабельности капитала и производственного процесса; оценивают стоимость источников финансирования и получают обобщающие оценки эффективности вложения средств.

Управление денежными фондами предприятия преимущественно сосредоточивается на управлении денежными расчетами в процессе получения и погашение займов, эмиссии и погашение ценных бумаг, расчетов с предприятиями-дебиторами, акционерами, трудовым коллективом, бюджетом. Это направление финансовой деятельности нуждается в организации и поддержки взаимоотношений с коммерческими,

инвестиционными банками, другими финансово-кредитными учреждениями, пенсионными фондами, страховыми компаниями и т.п. [38].

Также предполагается управления остатком средств на текущем счете, страховым запасом в виде высоколиквидных ценных бумаг и контроль за движением денежных средств в процессе реализации инвестиционных проектов. Обеспечение ведения квалифицированного бухгалтерского учета представляет основу для принятия обоснованных финансовых решений менеджерами предприятия [100].

В ходе реализации экономического потенциала нужно стремиться к оптимизации финансовых взаимоотношений предприятия с потенциальными и реальными инвесторами, в частности акционерами, поскольку это существенно влияет на процесс привлечения источников финансирования.

С одной стороны, реинвестирование прибыли есть сравнительно дешевым и одним из оптимальных образов финансирования, за которого не осуществляются затраты на дополнительную эмиссию акций, не увеличивается стоимость акционерного капитала. С другой стороны, акционеры, как правило, хотят получать высокие дивиденды, которые приводят к росту рыночной цены акций, однако ограничивают возможности предприятия относительно реинвестирования прибыли в развитие предприятия.

Формируя взаимоотношения с инвесторами, необходимо учитывать стремление акционеров получать дивиденды, которые обеспечат рост цены акций на финансовом рынке и стойкий интерес потенциальных инвесторов к предприятию. Поэтому необходимым направлением экономического потенциала предприятия с развитием экономического рынка должна стать разработка дивидендной политики.

Объем промышленного производства относится к числу ведущих количественных показателей, характеризующих уровень экономического развития страны (республики) и её позиции на мировом рынке. В современном мире невозможно представить развитие экономики без

инновационных внедрений на предприятии, современных технологий и организации производства в целом. Именно поэтому изучение инновационного потенциала имеет большое значение для формирования промышленного предприятия и его дальнейшего развития. Необходимость ускорения инновационного процесса и увеличения роли информации, новейшей техники и технологий, организации и менеджмента, являются основой для повышения качества продукции, прибыли предприятия, влияя в дальнейшем на экономическую стратегию и мировую конкурентоспособность.

Целью является возможность рассмотреть влияние инновационного потенциала на конкурентоспособность экономической системы. Также определить методы для эффективного использования инновационного потенциала на предприятии.

Инновационный потенциал предприятия - это потенциал, который отражает способность предприятия к усовершенствованию или обновлению.

Способность к развитию – такая же свойство, как и другие, если речь идет о потенциале, но эта способность проявляется относительно внешней среды не напрямую, а через изменения носителя в процессе развития, которые в соответствии отразятся на уровне общего потенциала объекта оценки [75].

Инновационный потенциал является базовым элементом механизма реализации инновационной стратегии, ее целей и задач, который позволяет оценить возможность осуществления инновационной деятельности.

Инновационный потенциал является комплексной категорией и включает многие аспекты деятельности предприятия, от которых напрямую зависит успех внедрения и коммерциализации новшеств [80].

В современных условиях развития небольшая доля предприятий использует инновационный потенциал для повышения уровня конкурентоспособности.

Решающими факторами, определяющими динамику инноваций, являются технический прогресс и увеличение капиталовложений в основные фонды. Эти две детерминанты определяют прирост реального национального дохода [81].

В настоящее время невозможно составлять конкуренцию и достичь эффективных темпов экономического роста без внедрения в производство высокотехнологичных инноваций.

От уровня инновационной активности напрямую зависят уровень конкурентоспособности, величина прибыли, финансово-экономическая стабильность, устойчивость предприятия.

Основной задачей республики должно стать реализация механизмов мотивирования реального участия всех заинтересованных сторон в обеспечении задачи инновационной модернизации республики.

К сожалению, у нас очень мало специалистов в данной сфере, так же они, в отличие от специалистов в странах развитой рыночной экономики, не имеют соответствующего опыта и необходимой постоянной базы данных, чтобы обоснованно применять методы сравнения, поэтому на первый план выходят аналитические методы, тем более, что настоящих специалистов, которые имеют огромный опыт и авторитет и работают в известных фирмах стран с развитой рыночной экономикой, в ЛНР еще надо готовить

Что касается законодательства в ЛНР, к сожалению, пока нет никаких законов, которые могут быть применимы к развитию инновационного потенциала. Льготы, финансирование либо подобные мероприятия отсутствуют. Так же нет ни одного закона связанных с НИОКР, что могло бы способствовать развитию предприятий и возможности быть конкурентоспособными на рынке.

В законодательстве ЛНР были найдены упоминания о НИОКР, но все они были связаны с тем, что любые инновационные разработки, конструкции и изобретения должны быть засекречены. Не было упоминаний о предоставлении управленческих, материально-технических, финансовых,

информационных, кадровых, консультационных и организационных услуг со стороны нашей республики, только гарантируют финансирование проектов, выполняемых по государственным заказам. Тогда как, по их мнению, мы будем развиваться без государственной поддержки? Я считаю нужно задуматься и над этим вопросом.

Инновационный потенциал просто не может существовать без государственной поддержки, без финансирования и определенной теоретической базы.

Говоря об инновационном потенциале предприятия, необходимо четко выделять имеющиеся у предприятия инновации, такие технологии, процессные подходы к ведению бизнеса, систему организации или товарные особенности, которые уже были введены в сферу производства и приносят предприятию прибыль от своего использования и новации - источники к созданию инноваций, то есть его инновационный потенциал.

Так как мы напрямую связываем инновационный потенциал с конкурентоспособностью наукоемкого предприятия, необходимо заметить, конкурентоспособность предприятия, как и любого другого, определяется конкурентоспособностью его продукции. К основным характеристикам, определяющим конкурентоспособность наукоемкой продукции можно отнести следующие:

принципиальная новизна продукта, или наличие новых свойств в продукции уже имеющейся на рынке, а также соответствие наукоемкой продукции предпочтениям (ожиданиям) потребителей, в том числе, целенаправленно сформированные наукоемкими предприятиями путем выпуска соответствующей продукции;

уровень качества продукции в эксплуатации или потреблении, характеризующий степень соответствия фактических значений показателей ее качества нормативно-техническим требованиям, а также требованиям международных стандартов, законодательных органов страны-импортера и специфических требований иностранного потребителя;

финансовые показатели выпуска продукции по сравнению с аналогами конкурирующих фирм;

наличие сервисных систем послепродажного обслуживания, организации процессов эксплуатации, технического обслуживания, ремонта, материально-технического обеспечения в соответствии с нормами международных стандартов [178].

Оценка эффективности капиталовложений – необходимое и важное направление финансовой деятельности, который предусматривает увеличение производственного потенциала предприятия инвестированием значительных средств в необоротные активы. В ходе оценки определяют основные параметры инвестиционного проекта, в частности будущих объемов реализации, операционных затрат и объемов финансирования, осуществляют расчеты относительных показателей рентабельности капитала и производственного процесса; оценивают стоимость источников финансирования и получают обобщающие оценки эффективности вложения средств.

Управление денежными фондами предприятия преимущественно сосредоточивается на управлении денежными расчетами в процессе получения и погашение займов, эмиссии и погашение ценных бумаг, расчетов с предприятиями-дебиторами, акционерами, трудовым коллективом, бюджетом. Это направление финансовой деятельности нуждается в организации и поддержки взаимоотношений с коммерческими, инвестиционными банками, другими финансово-кредитными учреждениями, пенсионными фондами, страховыми компаниями и т.п. [138].

Также предполагается управления остатком средств на текущем счете, страховым запасом в виде высоколиквидных ценных бумаг и контроль за движением денежных средств в процессе реализации инвестиционных проектов. Обеспечение ведения квалифицированного бухгалтерского учета представляет основу для принятия обоснованных финансовых решений менеджерами предприятия [100].

В ходе реализации экономического потенциала нужно стремиться к оптимизации финансовых взаимоотношений предприятия с потенциальными и реальными инвесторами, в частности акционерами, поскольку это существенно влияет на процесс привлечения источников финансирования.

С одной стороны, реинвестирование прибыли есть сравнительно дешевым и одним из оптимальных образов финансирования, за которого не осуществляются затраты на дополнительную эмиссию акций, не увеличивается стоимость акционерного капитала. С другой стороны, акционеры, как правило, хотят получать высокие дивиденды, которое приводит к росту рыночной цены акций, однако ограничивает возможности предприятия относительно реинвестирования прибыли в развитие предприятия.

Формируя взаимоотношения с инвесторами, необходимо учитывать стремление акционеров получать дивиденды, которые обеспечит рост цены акций на финансовом рынке и стойкий интерес потенциальных инвесторов к предприятию. Поэтому необходимым направлением экономического потенциала предприятия с развитием экономического рынка должны стать разработку дивидендной политики.

Построение системы показателей оценки уровня состояния развития экономического потенциала предприятий является сложной и актуальной задачей современных менеджеров. Методика оценки развития экономического потенциала предприятия должны включать в себя разветвленную систему показателей объективно отображающие действие каждого отдельного фактора на развитие экономического потенциала предприятия.

Развитие экономического потенциала предприятия проявляется через улучшение параметров финансовых, производственных, бизнес-процессов и системы управления ими, вследствие чего повышается эффективность деятельности предприятия в текущем периоде сравнительно с базовым [88].

Вообще основные показатели оценки экономического потенциала предприятия можно группировать по таким направлениям финансовой деятельности: финансы; финансовое обеспечение; производство и освоение новых видов продукции; материально-техническое обеспечение; труд и социальное развитие; инвестирование и т.п. Кроме того, показатели можно классифицировать еще по признакам: финансовое содержание, финансовое назначение, образ отображения свойств по предмету исследования и т.п. [105].

В литературных источниках отмечается, что системы показателей оценки экономического потенциала предприятия можно условно поделить на диагностические и интерактивные. Диагностические системы обеспечивают функционирование предприятий и не нуждаются в постоянном внимании со стороны менеджеров, а интерактивные – требуют детального и систематического участия персонала предприятия в функционировании системы экономического менеджмента, постоянного обучения и самосовершенствования работников, контролирование. Авторы отмечают, что на предприятии должны использоваться системы двух типов: диагностические – в организационно-запрограммированных сферах, и интерактивные – в нестандартных незапрограммированных сферах. Диагностические системы базируются на четко определенных принципах: учет количественных критериев деятельности предприятия, назначении ответственных лиц за получение определенных индикаторов, обеспечение описания взаимосвязей между индикаторами, доступность сбора информации об индикаторах и т.п. Интерактивные системы, как правило, связаны с нефинансовыми показателями, которое приводит к дополнительным затратам ресурсов, времени и усилий по сбору информации [124].

Инновационный потенциал предприятия является весомым элементом целостной системы потенциала предприятия: входит в состав каждого элемента потенциала предприятия и, одновременно, каждая из этих

составляющих элементов составляет его инновационную составляющую; содержит элементы всех составляющих потенциала и определяет потенциальную возможность предприятия.

С целью повышения конкурентоспособности на предприятии необходимо создавать такие инновации, которые бы позволили, в первую очередь, оптимизировать деятельность предприятия и сократить расходы, связанные с функционированием.

Поэтому, для того чтобы добиться намеченных результатов, на заводе нужно проводить широкомасштабные работы по созданию необходимых мощностей. В первую очередь провести реструктуризация производства. Она позволит укрупнить основные цеха и выстроить в них процесс в соответствии с производственной системой предприятия, включающий в себя все основные инструменты бережливого производства – от организации рабочих мест с учетом требований системы 5С, оптимизации логистики до выстраивания эталонных линий.

Важным, эффективным и уже дающим результаты шагом станет приобретение высокоточного технологического оборудования, позволяющего при изменении управляющей программы изготавливать детали на любые модификации тепловозов. В цехах должны появиться станки с программным управлением (обрабатывающие центры с подвижным порталом FRFQ300VR/A9 и FRFQ 350-R/A10 для обработки рам тележек, зубофрезерный станок с ЧПУ HF1000 для нарезки зубьев зубчатых колес и шестерен, комплекс лазерного раскроя «Навигатор» и машина плазменной резки «Messer»). Современное оборудование расширяет возможности его использования, позволяет уменьшить время обработки деталей, добиваться большей точности при выполнении операций, а в конечном итоге – и лучшего качества деталей, поступающих на сборку. Например, применение комплекса лазерного раскроя «Навигатор» и машин термической резки «Messer» значительно сократило объем механической обработки деталей, в том числе фасок на деталях из листового проката под сварку [76].

Необходимо закупить и ввести в эксплуатацию новое листогибочное оборудование с ЧПУ фирм ЕНТ и «Bystronic» с усилием от 230 до 400 тонн. В результате не только повысится точность гибки, но и уменьшится число пригоночных операций при сборке. Важной составляющей технологического процесса станет использование новых станков и оснастки, призванных сокращать время сборки основных узлов. Новое оборудование, механизация, оптимизация производственных процессов позволит выстроить потоки сборки и устранить целый ряд непроизводительных потерь.

Актуальность изучения роли инновационного потенциала конкурентоспособного промышленного предприятия, его формирования и дальнейшего развития определяется ускорением инновационного процесса во всем и увеличением роли информации, новейшей техники и технологий, организации и менеджмента, являющихся основой для повышения качества продукции и рассматриваемых в условиях рынка как главные направления экономической стратегии. Именно поэтому внимание было обращено на модернизацию оборудования, а также на инвестирование.

Итак, инновационный потенциал рассматривается как комплексная категория, характеризующая общий уровень развития предприятия, который позволяет обеспечить надежную основу для будущего внедрения инноваций и быстрого роста эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

Рассмотрев проблемы, которые могут возникать при исследовании, а также пути их решения. В итоге благодаря данным мероприятиям предприятие больше не будет стоять на месте, сможет продолжить свою деятельность, при этом развиваясь и принося прибыль и иметь возможность конкурировать на мировом рынке.

Поэтому подводя итог всего сказанного необходимо сделать большой акцент на теоретическую часть изучения потенциала в целом, целесообразно, что это самый эффективный метод развития инновационного потенциала данного предприятия, так как он не требует капиталовложений – рисунок 4.1.

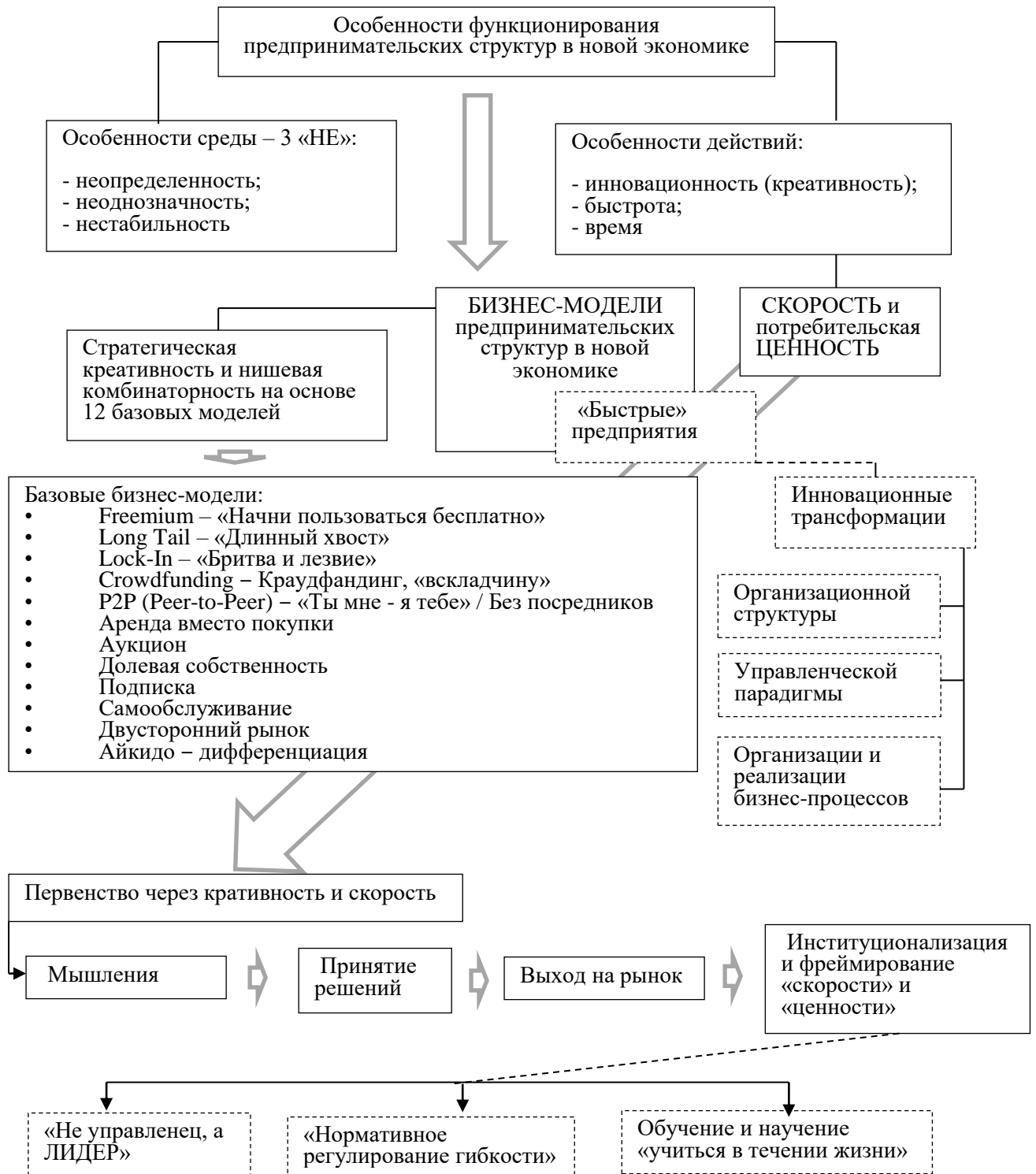


Рисунок 4.1 – Схема формирования бизнес-моделей развития предпринимательских структур в новой экономике (авторская разработка)

- Freemium (“Начни пользоваться бесплатно”)
- Long Tail (“Длинный хвост”)

- Lock-In (“Бритва и лезвие”)
- Crowdfunding (Краудфандинг, “вкладчину”)
- P2P (Peer-to-Peer) “Ты мне - я тебе”/Без посредников
- Аренда вместо покупки
- Аукцион
- Долевая собственность
- Подписка
- Самообслуживание
- Двусторонний рынок
- Айкидо (дифференциация)

Так же без знаний в данной науке, предприятие не сможет просуществовать долго и безубыточно, к тому же мы не сможем добиться намеченной цели, а точнее развивать инновационный потенциал на любом нашем предприятии, получая при этом ожидаемую прибыль.

4.2 Формирование организационно-управленческой парадигмы в развитии предпринимательских структур в новой экономике

Современные исследования, посвященные проблеме определения показателей потенциала предприятия [189 – 192], трактуют его сущность как ресурс, резерв, способность, возможность, активы, средства и др. он должен обеспечить достижение определенной цели: «Потенциал предприятия представляет собой реальную или предполагаемую способность выполнить целенаправленную работу». При этом авторы дифференцируют «предпринимательский потенциал» предприятия по категориям на «базовый», «скрытый», «убыточный» и «рядовой», при этом сам потенциал определяется то как «активы» («скрытый» потенциал), то как «средства», в которые превращается «скрытый» потенциал, трансформируясь в «базовый»,

то как «наличие активов» («обычный» потенциал), что «обеспечивает развитие всех названных потенциалов» [191, с. 13].

Положительной стороной данного подхода является выделение определенной структуры потенциала и такой категории, как «убыточный потенциал», что практически не нашло отражения в других исследованиях. И все же для создания алгоритма расчета показателей потенциала необходимо выделить несколько ключевых моментов.

1. Сущность категории «потенциал» одна, и ее нельзя трактовать одновременно как ресурс, резерв, способность, возможность, активы, средства и так далее. Если речь идет о потенциале человека, то его способности отражают только часть потенциала, поскольку вес, анатомия, особенности процессов обмена – это не способности, а свойства организма. Предприятие – сложная организационно-техническая система, и говорить о его «способностях» можно только в образной речи, а потенциал – это свойства объекта, причем не все, а те, которые важны в сфере его использования:

– физико-химические и механические свойства, обеспечивающие выполнение необходимых операций обработки исходных материалов в заданных параметрах размеров, усилий, времени, – технический потенциал;

– организационно-технические свойства, обеспечивающие производство продукции и выполнение работ, услуг в объемах, обеспеченных спросом, – производственный потенциал;

– финансово-экономические свойства, обеспечивающие получение прибыли, достаточной для обеспечения жизненного цикла предприятия оптимальной продолжительности, – экономический потенциал.

Технический потенциал не может быть «убыточным», поскольку измеряется не в деньгах. Он может быть негативным, но при этом его негативность является относительной (при определенных условиях и относительно определенного субъекта, который определяет направленность влияния технического потенциала на его интересы).

Так, например, совокупность всех свойств молотка обеспечивает выполнение определенных операций производственного процесса и носит позитивный характер для тех, кто им пользуется, но негативный для субъекта, который попал этим молотком по пальцу; высокий технический потенциал предприятия – позитив для владельца, поставщика сырья, потребителей, но негатив для конкурента.

Производственный потенциал определяется как объем полезной, востребованной рынком и не запрещенной к производству (как наркотики) продукции, и, вследствие указанных причин, не имеет негативной составляющей относительно интересов владельца, общества и государства, но вытесняя с рынка конкурентов (за счет полного использования высокого производственного потенциала). Владелец предприятия может стать монополистом, и государство будет вынуждено ограничить реализацию производственного потенциала предприятия согласно требованиям антимонопольного законодательства до уровня, обеспечивающего нейтрализацию негативного воздействия монополии.

Экономический потенциал может быть позитивным или негативным в зависимости от того, определяется он как прибыль или как убыток при переходе из существующего экономического потенциала в реализованный.

Объект может иметь не только полезные свойства, даже если этот объект является искусственным и созданным именно для достижения указанной цели. Технический потенциал по отдельным показателям (например, по уровню вредных выбросов в атмосферу) может оцениваться как негативный и, последовательно реализуясь в производственном и экономическом потенциале, проявляться в виде дополнительных расходов на нейтрализацию указанных свойств или убытков в виде штрафных санкций за нарушения норм ПДК, что, по сути, представляет собой реализацию негативного экономического потенциала (потенциала убыточности).

Согласно этому, управленческое влияние на общий потенциал объекта должно обеспечивать уменьшение потенциала убыточности, хотя основная

цель его создания – увеличение технического и производственного потенциала (в интересах общества) и рост экономического (в интересах владельца – как прибыль и государства – в виде налогов).

Поскольку предприятие может приносить не только прибыли, но и убытки, нужно определить причины и размер такого негативного потенциала для создания управленческого влияния, направленного на уменьшение потенциала убыточности и вероятности его реализации. С этой точки зрения, предприятия должны прогнозировать не только поведение партнеров и конкурентов, но и приближение периода стагнации, депрессии, кризиса, поскольку при таких условиях усиливается внешнее рыночное ограничение на уровень использования существующего позитивного потенциала объекта.

Можно выделить следующие компоненты негативного потенциала:

1. *Затраты на содержание объекта, позитивный экономический потенциал которого не реализуется.* При этом максимум негативного потенциала определяется суммой всех затрат на содержание объекта (отопление, освещение, водоотведение, налог на землю, зарплата управленческого персонала и работников с повременной оплатой труда, в том числе охраны, увольнение которых будет означать невозможность восстановления процесса реализации позитивного экономического потенциала).

Это возможно при полной остановке не только производства, но и реализации продукции со склада, кроме того, предполагается отсутствие варианта реализации потенциала в цене продажи объекта. Данные обстоятельства могут возникнуть в результате мирового кризиса, войны, блокады, санкций и др., когда заблокированы все или некоторые рынки (сырья, продукции, энергоносителей, недвижимости, труда).

2. *Штрафные санкции за неуплату налогов, загрязнение окружающей среды, превышение допустимого уровня шума, вибраций, перерасхода энергии, компенсации за причинение вреда здоровью и т.д.* Штрафные санкции могут добавиться к первой компоненте или возникнуть в результате

нарушений на действующем предприятии. Если предприятие принимало меры по охране экологии, соблюдению требований к условиям проживания населения и труда работников, но санкций избежать не удалось, реализованный негативный потенциал по этой компоненте увеличится еще и на величину неэффективных затрат на мероприятия по предотвращению убытков.

3. *Проценты на невыплаченные кредиты, займы, ипотeki, растущие во времени.* Предотвратить такое развитие событий можно за счет использования средств резервного фонда или ограничения масштабов мероприятия, под которое брался кредит. В обоих случаях будет иметь место убыток в виде неполученной прибыли, который увеличит размер негативного потенциала по этой компоненте. При этом нет гарантий, что кредит будет погашен.

4. *Потери от брака.* Субъектами косвенного процесса управления экономическим потенциалом предприятия являются его работники, которые не имеют права прямого управления, но могут оказывать косвенное воздействие (случайное или преднамеренное). Косвенное управление реализуется при этом через уровень качества выполнения ими отдельных работ, операций, должностных обязанностей. Инициативный и добросовестный работник может повысить производительность и снизить уровень брака, увеличивая прибыль, пьяница может вывести из строя оборудование, остановив производство, при этом реализуется негативный экономический потенциал, возникающий в процессе подбора кадров. Совершенствование оборудования, материалов, технологии, обучение персонала могут снизить потери по данному компоненту, но могут и не дать ожидаемого результата, увеличивая при этом объем реализации негативного потенциала на сумму затрат при проведении указанных мероприятий.

5. *Срывы контрактов и нарушение их условий* по срокам поставки, качеству продукции или выполнения работ, комплектности и объему поставок. В данном компоненте может иметь место не дополнительный

убыток от затрат по предотвращению срыва, а компенсация убытков в случаях, когда срыв произошел по вине поставщиков сырья, материалов, комплектующих.

б. *Непроизводственные потери*, в том числе – затраты на мероприятия по предотвращению реализации негативного потенциала непредвиденных, редко возникающих ситуаций (природные катаклизмы, техногенные катастрофы, диверсии и нештатное поведение персонала, усталость металла, разрушение несущих конструкций, др.). Превентивные меры по предупреждению полной реализации негативного потенциала в этих случаях требуют затрат, но редко бывают эффективны. Даже предупредительный ремонт с заменой наиболее уязвимых узлов и деталей (повышающий затраты на ремонт и обслуживание техники) не гарантирует безаварийной работы агрегатов (например в авиации). В результате убытки от аварийной остановки производства суммируются с затратами на их предупреждение в составе негативного потенциала.

Учет вероятности реализации негативного потенциала при условии проведения мероприятий предупреждения и без таковых может быть выполнен на основе анализа данных базового периода или учета опыта аналогичных предприятий.

Расчет ожидаемого уровня реализации потенциала убыточности в текущем и прогнозном периодах может быть выполнен по формуле:

$$П_э^{yb} = З_п^{yb} + UЧk_{вер} , \quad (4.1)$$

где $П_э^{yb}$ – потенциал убыточности объекта;

$З_п^{yb}$ – суммарные затраты на предотвращение реализации потенциала убыточности объекта по всем компонентам;

U – убытки от полной или частичной реализации потенциала;

$k_{вер}$ – коэффициент учета вероятности полной или частичной реализации потенциала (если полная реализация неизбежна $k_{вер} = 1$).

Поиск и реализация резервов снижения себестоимости продукции на предприятии является важным элементом процесса управления ее производством и реализацией, но в сложных условиях ведения хозяйственной деятельности, сформировавшихся в регионе, эти проблемы становятся еще более актуальными.

Незавершенность создания полноценной финансовой системы ЛНР, неблагоприятный инвестиционный климат значительно сужают возможности привлечения инвестиций и кредитования процессов развития, поэтому финансирование работ по внедрению капиталоемких мероприятий возможно, главным образом, за счет собственных средств из прибыли, за счет возврата дебиторской задолженности или путем привлечения средств из предоплаты потребителей, что приведет к росту кредиторской задолженности. В таких условиях наиболее эффективны малозатратные меры экономии сырья, материалов, энергетических ресурсов, затрат труда.

В существующих подходах к классификации текущих и единовременных затрат сформировался ряд проблем, связанных с необходимостью уточнения соотношения базовых понятий:

1. Большое количество поправок к законам, реформирование хозяйственного законодательства с учетом особенностей функционирования экономики ЛНР привело к введению в оборот дублирующих терминов, неоднозначному толкованию экономических категорий, отсутствию единой базы терминов, обязательных к использованию во всех законодательных актах;

2. Содержание базовых экономических категорий (такие как доход, чистая прибыль) законодательно трактуется неоднозначно по отдельным направлениям работы с показателями хозяйственной деятельности (бухгалтерский учет, налоговый учет, статистика);

3. Термины, изъятые из употребления вместе с утратившими силу законами, продолжают использоваться в связанных документах (методических указаниях, инструкциях и др.). В данном обзорном материале

предлагается один из возможных вариантов упорядочения терминологии относительно текущих и единовременных затрат.

Себестоимость продукции, работ, услуг (далее – себестоимость) является ключевым элементом процессов планирования, контроля хода производства и учета фактических результатов на предприятии.

На себестоимость замыкается вся система планов (план производства и реализации, плановые цены, план по труду и заработной плате, финансовый план и т. д.). В экономической литературе можно встретить широкий спектр терминов, отражающих затратную направленность процессов производства и реализации продукции:

Затраты – универсальное понятие, обозначающее как текущие, так и единовременные затраты (капитальные вложения), капитальные затраты, инвестиции, приведенные затраты. Этот термин наиболее часто применяется в описании или исследовании общеэкономических процессов. Например, затраты на производство и реализацию продукции.

Вложения – понятие, отражающее пакетность затрат, при этом вложения могут дифференцироваться по направлениям (например, в развитие, ценные бумаги, ноу-хау, в бизнес вообще). Вложения могут быть единовременными или поэтапными.

Аннуитет – единовременные выплаты, которые осуществляются равными суммами через равные промежутки времени.

Инвестиции – размещение капитала с целью получения прибыли. От кредитов инвестиции отличаются степенью риска для инвестора (кредитора) – кредит и проценты необходимо возвращать в оговоренные сроки независимо от прибыльности проекта, инвестиции (инвестированный капитал) возвращаются и приносят доход только в прибыльных проектах. Если проект убыточен – инвестиции могут быть утрачены полностью или частично. Инвестировать можно в ценные бумаги, совместные проекты, собственное развитие и т.д.

Издержки отражают текущий характер затрат, нарастающих в периоде

времени. Этот термин применяется чаще всего в исследовании макроэкономических процессов. Например, издержки производства, издержки реализации, издержки периода.

Расходы – термин, принятый в нормативных документах и законах для обозначения текущих затрат (расходов) на производство и реализацию продукции. На территории Украины соответствующий термин «витрати» применялся вместо понятия «себестоимость», что искажало смысл данной экономической категории, поскольку в себестоимость включаются не все расходы, а только не облагаемые налогом, в отличие от тех расходов, которые выполняются за счет прибыли, подлежащей налогообложению. В законодательстве ЛНР данное несоответствие устранено.

Полная себестоимость – денежное выражение текущих расходов на производство и реализацию продукции (работ, услуг), признанных таковыми в порядке, установленном законодательством.

Преимущества эффективного управления текущими затратами чаще всего реализуются по таким направлениям:

- снижение удельного веса условно-постоянных затрат в себестоимости;
- применение более дешевого заменителя дорогих материалов;
- улучшение организации производства и снижение брака;
- повышение качества продукции без увеличения затрат;
- повышение производительности без роста энергозатрат.

Соответствующие мероприятия могут быть основаны на принципах экономии (без капитальных вложений), например – улучшение организации производства, применение качественных материалов и снижение брака по вине работников. Однако то же самое мероприятие, связанное с устранением брака, возникающего из-за высокого уровня морального и физического износа оборудования, может потребовать капитальных затрат на его замену, ремонт, модернизацию, организацию поточного производства с использованием конвейера, что является мероприятием развития.

Капитальные вложения в собственное развитие требуют обоснования выбора объекта обновления по результатам анализа парка машин, применяемой технологии, видов обработки, исходных материалов, структуры персонала по категориям и квалификации. Объект обновления должен отвечать следующим требованиям:

1. Заменяемое оборудование используется при производстве продукции, имеющей значительный (или самый высокий) удельный вес в объеме выпуска.

2. Объект обновления уже обеспечил возмещение стоимости его приобретения и установки, морально устарел и / или физически изношен.

3. Обновляемая техника не обеспечивает требования рынка к качеству продукции и, в результате низкого спроса, не загружена.

4. Заменяемое оборудование является узким местом технологической цепочки, перегружено, быстро изнашивается, часто выходит из строя.

5. Оборудование новое, но не отвечает изменившимся требованиям к точности, производительности, энергоемкости и др.

Если рассмотренное направление снижения себестоимости продукции является капиталоемким, главным ограничением возможности его реализации является отсутствие необходимых источников финансирования. С этой точки зрения перспективным является внедрение малозатратных программ энергосбережения, эффективность которых возрастает ввиду устойчивой тенденции к повышению стоимости энергоносителей.

Процесс реализации политики энергосбережения требует проведения аналитических расчетов, которые позволяют выявить ключевые направления ее реализации, методы экономии, оптимальный уровень затрат. Кроме этого необходимо связывать между собой реализацию отдельных энергосберегающих мероприятий и выбор средств его достижения.

Выбор приоритетных энергосберегающих мероприятий базируется на соотношении экономии топливно-энергетических ресурсов и затрат на достижение этой экономии.

Такого анализа эффективности проекта достаточно для малозатратных мероприятий, которые быстро окупаются. Типовая программа энергосбережения представлена на примере малого предприятия по производству пластиковых окон (табл. 4.1).

В общем виде показатель энергосберегающей эффективности реализации i -го энергосберегающего мероприятия можно определить по формуле:

$$S_i = P_i / K_i, \quad (4.2)$$

где S_i – показатель энергосберегающей эффективности i -го мероприятия;

P_i – среднегодовая экономия расходов энергетических ресурсов в результате реализации i -го мероприятия;

K_i – расчетная величина капиталовложений по i -му мероприятию.

Согласно проведенным данным, ожидаемые показатели эффективности мероприятия следующие:

1. Дополнительные капитальные вложения – 1139,96 тыс. руб.
2. Общая ожидаемая сумма экономии – 1733,416 тыс. руб.
3. Годовой экономический эффект – 1387,98 тыс. руб.
4. Срок окупаемости капитальных вложений – 0,65 года.

Энергосбережение является для данного предприятия перспективным, поскольку энергоносители дорожают и имеют значительный удельный вес в себестоимости продукции.

Таблица 4.1 – Программа энергосбережения

Наименование мероприятия	Результат внедрения	Объем капиталовложений K_i , тыс. руб.	Результаты внедрения (за год) P_i , тыс. руб.	Показатель энергосберегающей эффективности S_i , руб.	Ранг мероприятия
1. Установка автоматов освещения	Экономия расходов энергии	300,0	474,0	1,58	2
2. Внедрение многотарифного счетчика	Экономия затрат на оплату электроэнергии	50,8	64,5	1,27	5
3. Установка автоматов выключения агрегатов	Уменьшение расхода электроэнергии	500,0	800,0	1,6	1
4. Установление экономных светильников	Экономия электроэнергии	212,16	305,5	1,44	4
5. Модернизация системы вентиляции	Экономия электроэнергии	20,0	27,0	1,35	3
6. Установка автоматического отключения	Экономия электроэнергии	57,0	62,4	1,09	6

Последовательность выбора мероприятий для их реализации такова:

- мероприятия снижения себестоимости, не требующие капитальных вложений (организационные, экономия, поиск новых дешевых материалов, новых конструкторских решений, новых поставщиков комплектующих, оптимизация ассортимента и др.);
- отбор и ранжирование мероприятий с минимальными капитальными вложениями в пределах доступного финансирования;
- анализ с/с продукции, имеющей наибольший удельный вес в объеме производства предприятия с выявлением позиций калькуляции, по которым расходы превышают среднеотраслевые расходы у главных конкурентов;
- исключение из программы бесперспективных позиций (затраты, которые имеют наибольший удельный вес в себестоимости, могут вообще не иметь резервов снижения, а другие позиции могут дать экономию без капитальных вложений и это надо использовать, даже если экономия невелика).

Из перечня наиболее перспективных мероприятий отбираются наиболее эффективные (наибольшая эффективность, увеличение объема продаж – снижение доли условно-постоянных затрат, выход на внешние рынки и т. д.).

В условиях рыночной экономики для любой организации является необходимым рациональное управление ее ресурсами и хозяйственными процессами.

В процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности предприятия несут определенные расходы. Коммерческая деятельность связана с разнообразными затратами трудовых, материальных и финансовых ресурсов.

Для их признания необходимы обоснованные, документально подтвержденные затраты, осуществленные налогоплательщиком для

получения дохода.

Учет расходов занимает определяющее место в экономике предприятия, поскольку на нем базируются экономические показатели реализации товаров (работ, услуг). Они влияют на получение финансового результата в виде прибыли или убытка. Организация синтетического и аналитического учета расходов в коммерческих предприятиях имеют важное значение для определения их уровня, контроля и анализа, а также объективного отражения финансовых результатов деятельности предприятия.

Расходы – это уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода. Категория расходов характерна для всех субъектов хозяйствования независимо от их вида деятельности, формы собственности, размера. Расходы влияют прямо и косвенно практически на все сферы функционирования коммерческого предприятия, определяя его политику ценообразования, объемы реализации, размер прибыли, показатели финансового состояния, конкурентоспособность товаров (работ, услуг) и предприятия в целом, эффективность управления предприятием. Расходы отражают цену всех привлеченных предприятием экономических ресурсов и, таким образом, характеризуют эффективность его деятельности.

Целью настоящей работы является мониторинг вопросов, касающихся учета расходов в хозяйственной деятельности коммерческих предприятий, согласно действующей нормативно-правовой базе. Бухгалтерский учет и его данные о финансово-хозяйственной деятельности являются информативной основой для принятия управленческих решений административно-управленческим аппаратом предприятий.

Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой

организации за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Не признается расходами коммерческой организации выбытие активов: в связи с приобретением (созданием) необоротных активов (основных средств, нематериальных активов);

вклады в уставные капиталы других организаций, приобретение акций акционерных обществ и иных ценных бумаг не с целью перепродажи (продажи);

перечисление средств (взносов, выплат), связанных с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно-просветительского характера и иных аналогичных мероприятий;

по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам;

в порядке предварительной оплаты товарных запасов, работ, услуг;

в виде авансов, задатка в счет оплаты товарных запасов и иных ценностей, работ, услуг;

в погашение кредита, займа, полученных коммерческой организацией.

Расходы признаются в бухгалтерском учете при наличии следующих условий: наличие соответствующих договоров, требований законодательных и нормативных актов; сумма расхода может быть определена; имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод предприятия (в случае, когда организация передала актив либо отсутствует неопределенность в отношении передачи актива).

Основным нормативным документом, который регламентирует на сегодняшний день отражения расходов предприятий ЛНР в бухгалтерском учете, является П(С)БУ 16 «Расходы». Расходы признаются расходами определенного периода одновременно с признанием дохода, для получения

которого они осуществлены. Расходы, которые невозможно прямо связать с доходами определенного периода, отражаются в составе расходов того отчетного периода, в котором они были осуществлены.

Если актив обеспечивает получение экономических выгод в течение нескольких отчетных периодов, то расходы признаются путем систематического распределения его стоимости между соответствующими отчетными периодами.

В основе организации учета затрат коммерческих предприятий лежат следующие принципы: установление объектов учета расходов; разграничение расходов по видам, местам возникновения, объектам учета; обоснованная классификация расходов отчетного периода; распределение затрат по периодам; регламентация состава расходов, формирующих себестоимость реализации товаров (работ, услуг); документирование расходов и полное их отражение на счетах учета коммерческого предприятия; постоянство принятой методологии учета в течение года.

Учет расходов в коммерческих организациях должен обеспечивать:

своевременное, полное и достоверное определение фактических расходов, связанных со сбытом товаров (работ, услуг);

предоставление информации, необходимой для управления и принятия решений с учетом их экономических последствий;

достоверное определение всех фактических затрат;

контроль за экономным и рациональным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов предприятия, денежных и других средств;

выявление внутренних резервов предприятия для дальнейшего снижения материальных, трудовых и денежных затрат и улучшения результатов хозяйственной деятельности предприятия и его подразделений.

Бухгалтерский учет затрат, связанных с реализацией товаров (работ, услуг), организуется по видам деятельности (производство, оптовая, розничная торговля, общественное питание, заготовки), по видам и статьям расходов. Перечень статей расходов устанавливается предприятием самостоятельно и закрепляется в учетной политике.

Затраты предприятия, связанные с реализацией продукции (товаров), включают в себя расходы на содержание подразделений, занимающихся сбытом продукции (товаров), рекламу, доставку товарной продукции потребителям и отражаются в статье «Расходы на сбыт» формы № 2 «Отчет о финансовых результатах».

Расходы на сбыт товаров (продукции) по своей сути относятся к расходам текущего периода, то есть относятся к расходам деятельности в том периоде, в котором они были осуществлены. Это означает, что если предприятие организовало массовую предпродажную подготовку для реализации своей продукции (работ, услуг) или товаров, но в отчетном периоде еще не реализовало саму продукцию (работы, услуги) или товары, то оно все равно должно показать расходы по предпродажным мероприятиям в месяце их осуществления.

Требование П(С)БУ 16 «Расходы» состоит в том, что расходы признаются расходами определенного периода одновременно с признанием дохода, для получения которого они осуществлены, в отношении расходов на сбыт не действует.

В соответствии с нормативно-правовой базой в Республике учет расходов, связанных со сбытом (реализацией, продажей) продукции, товаров, работ и услуг, ведется на активном счете 93 «Расходы на сбыт». Примерный перечень расходов на сбыт приведен в табл. 4.2.

Таблица 4.2 – Перечень расходов на сбыт коммерческого предприятия

Перечень	Примечания
<p>Расходы упаковочных материалов для затаривания готовой продукции на складах готовой продукции</p>	<p>Защитная функция упаковки состоит в исключении недобросовестной конкуренции в форме вполне законного ее использования другими производителями для обозначения товаров низкого качества.</p> <p>Упаковка – это техническое средство или комплекс средств с товаром, находящимся в нем, который обеспечивает защиту товара от повреждений и потерь в процессе транспортировки, хранения и продажи, а окружающую среду – от загрязнения. Отнесение расходов упаковочных материалов в состав расходов на сбыт обусловлено тем, что упаковки частично выполняют роль рекламы. Например, упаковка может содержать информацию об аукционных предложениях, есть упаковки, оформленные к праздникам и т.д.</p>
<p>Расходы на ремонт тары</p>	<p>Имеется в виду тара, учитываемая в составе оборотных активов. Тара – это элемент упаковки, в котором размещается товар. Некоторые виды тары время от времени ремонтируют. Чаще всего требуют ремонта деревянные ящики, бочки и т.д.</p>
<p>Оплата труда и комиссионные вознаграждения продавцам, торговым агентам и работникам подразделений, обеспечивающих сбыт</p>	<p>Имеются в виду расходы на оплату труда персонала, обеспечивающего сбыт товаров (продукции), а также отчисления на социальные мероприятия.</p> <p>В такие службы могут входить и работники, ответственные за продвижение товаров на рынке, например, маркетологи, мерчандайзеры и др.</p>
<p>Расходы на рекламу и исследование рынка (маркетинг)</p>	<p>Расходы на рекламу - это расходы предприятия по целенаправленному воздействию на потребителя для продвижения продукции (работ, услуг) на рынках сбыта. А проведение маркетинговых исследований - это сложный многоступенчатый процесс, требующий глубокого знания объекта изучения, от точности и своевременности результатов которого во многом зависит успешное функционирование всего предприятия</p>

Продолжение таблицы 4.2

Перечень	Примечания
Расходы на предпродажную подготовку товара	Адаптация товара к требованиям заказчика. К расходам можно отнести: расходы на проверку наличия комплектующих и пломб завода-изготовителя; на подготовку к работе, включение, запуск и проверку работоспособности, устранение неполадок, на настройку и регулировку техники; на отражение в техническом руководстве процедуры предпродажной подготовки
Расходы на командировки работников, занятых сбытом	При направлении работника в командировку его необходимо обеспечить авансом для осуществления текущих расходов во время командировки (наличными или безналичными денежными средствами с использованием платежных карточек)
Расходы на содержание основных средств, других материальных оборотных активов, связанных со сбытом товаров, работ, услуг	Операционная аренда, страхование, амортизация, ремонт, отопление, освещение, охрана
Расходы на транспортировку, перевалку и страхование готовой продукции (товаров), транспортно-экспедиторские и другие услуги, связанные с транспортировкой продукции (товаров) согласно условиям договора (базиса) поставки	Речь идет о расходах на транспортировку товаров (готовой продукции) на основании договоров поставки. Если такие расходы несет покупатель, то их стоимость в его учете формирует себестоимость приобретенного товара

Окончание таблицы 4.2

Перечень	Примечания
Расходы на гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание	Порядок гарантийного ремонта (обслуживания) или гарантийных замен, а также перечень товаров, на которые устанавливается гарантийное обслуживание, определяются на основании норм законодательства ЛНР по вопросам защиты прав потребителей
Расходы на страхование предназначенной для дальнейшей реализации готовой продукции (товаров), хранящейся на складе предприятия	Предприятия имеют право заключить со страховой компанией договор добровольного имущественного страхования товаров (готовой продукции), находящихся на складе, на случай пожара, кражи, стихийных бедствий, противоправных действий третьих лиц и т.д. Суммы страховых взносов, перечисляемых страховым компаниям, относятся на сбытовые расходы
Расходы на транспортировку готовой продукции (товаров) между складами подразделений (филиалов, представительств) предприятия	Данный вид расходов включает затраты, понесенные технологическим транспортом при транспортировке товаров между различными подразделениями, например, амортизация, топливо, электроэнергия (например, при перевозке электрокарами)
Прочие расходы, связанные со сбытом продукции, товаров, работ, услуг	Аналитический учет расходов на сбыт рекомендуется вести по утвержденной в коммерческой организации номенклатуре статей (амортизация нематериальных активов, связанных со сбытом товаров; расходы на услуги охраны складов; отчисления в резерв отпускных работников службы сбыта; стоимость ТМЦ, используемых для подразделений службы сбыта; стоимость техосмотра и парковки автомобилей, используемых службой сбыта; расходы на информационные услуги в различных каталогах, буклетах; участие в выставках; услуги сторонних организаций)

Аналитический учет коммерческих расходов ведется на основании первичных учетных документов в ведомости учета коммерческих расходов в разрезе установленной в организации номенклатуры статей затрат. Аналитический учет ведется по статьям расходов в регистрах бухгалтерского учета: Журнале 5 или Журнале 5а.

Транспортные расходы включаются в стоимость приобретенных для продажи товаров, а при осуществлении торговыми организациями закупок по импорту помимо транспортных расходов в стоимость товаров включаются таможенные пошлины и прочие расходы по заготовлению, которые отражаются по дебету счета 28 «Товары».

Бухгалтерское законодательство (в соответствии с П(С)БУ 9 «Запасы») предоставляет торговым организациям право учета транспортных расходов на доставку приобретенных товаров в составе покупной стоимости товаров. В налоговом учете суммы транспортных расходов по доставке товаров до склада покупателя (при условии, что они не включены в цену приобретаемого товара) являются прямыми расходами.

Вопросам бухгалтерского учета расходов на коммерческих предприятиях посвящены работы известных российских авторов С.М. Бычковой, В.А. Ерофеевой, В.В. Ковалева, А.Д. Ларионова, С.А. Николаевой, В.Ф. Паляя, М.Л. Пятова, Я.В. Соколова, А.А. Шапошникова, А.Д. Шеремета.

В составе расходов на сбыт товаров отдельной учетной позицией фиксируют расходы на рекламу. Это расходы предприятия по целенаправленному воздействию на потребителя для продвижения продукции (работ, услуг) на рынках сбыта. К ним относятся расходы на:

- разработку и издание рекламных изделий (иллюстрированных прейскурантов, каталогов, брошюр, альбомов, проспектов, плакатов, афиш, рекламных листов, открыток);

- разработку и изготовление эскизов этикеток, образцов фирменных пакетов и упаковки;

- рекламу в средствах массовой информации (объявления в прессе, передачи по радио и телевидению), затраты на световую, компьютерную и другую внешнюю рекламу;

- приобретение, изготовление, копирование, дублирование и демонстрацию рекламных кино-, видео- и диафильмов;

- изготовление стендов, муляжей, рекламных щитов, указателей (в сумме амортизации, износа относительно указанного инвентаря);

- хранение и экспедирование рекламных материалов; оформление витрин, комнат-образцов, выставок-продаж, включая командировки работников предприятия на выставку продукции предприятия и стоимость ее образцов, переданных непосредственно покупателям или посредническим организациям в соответствии с контрактами и соглашениями бесплатно и не подлежащих возврату;

- уценку товаров, полностью или частично утратившей первоначальное качество за время экспонирования в витринах;

- проведение других рекламных мероприятий, связанных с деятельностью коммерческой организации;

- возмещение затрат на участие в выставках, ярмарках, стоимость бесплатно переданных образцов и моделей, на представительские расходы (организацию приёмов, конференций и других официальных мероприятий, включая оплату труда обслуживающего персонала) в размере не более двух процентов от объемов реализации продукции (работ, услуг) за налогооблагаемый период и в целом за год.

Расходы на предпродажную подготовку товаров, как правило, имеют место на предприятиях торговли, осуществляющих продажу бытовой техники, автомобилей, кино, телерадиоаппаратуры. Эффективная предпродажная подготовка товаров имеет большое значение в условиях рынка и может способствовать росту объема закупок. В бухгалтерском учете расходы на предпродажную подготовку товаров относятся к расходам на

сбыт и отражаются в месяце их возникновения, а не реализации таких подготовленных к продаже товаров.

Расходы на гарантийный ремонт учитываются в бухгалтерском учете в составе расходов на сбыт. То есть на предприятии создается обеспечение (резервный фонд) для выполнения гарантийных обязательств и возмещения будущих расходов на выполнение гарантийных ремонтов (п.13 ПС)БУ11). Создание резерва по гарантийному ремонту не включается в валовые расходы по налоговому учету.

В бухгалтерском учете расходы на страхование входят в состав расходов на сбыт. В налоговом учете в состав валовых расходов налогоплательщика включаются затраты по страхованию имущества в размере, не превышающем 5 % валовых расходов.

Коммерческие организации могут заключать со страховой компанией договор добровольного имущественного страхования товарной продукции, находящейся на складе, на случай пожара, хищения, наводнения, взрыва отопительной, водопроводной и канализационных сетей, бури, наводнения, ливня, урагана, града, необычного для данной местности обильного снегопада, обвала, оползня, действия подпочвенных вод, удара молнии, землетрясения, просадки грунта, других стихийных бедствий, противоправных действий третьих лиц и т.д.

Любое предпринимательство предусматривает определенные виды затрат. Среди них значительное место занимают коммерческие расходы. От их формирования и управления зависит эффективность всей хозяйственной системы предприятия. Успешной будет лишь та предпринимательская деятельность, которая ведет эффективный учет и управление своих финансовых результатов деятельности, к которым относятся и коммерческие расходы (расходы на сбыт). Факторы их влияния на механизм хозяйствования весьма значительны и разноплановы:

- ценовая политика – учет коммерческих расходов позволяет верно устанавливать расценки на товары;

-расчет экономической эффективности в случае изменений технологий, модернизации, приобретения нового оборудования;

-формирование ассортимента – обоснование принятия решений о закупках товаров, в т.ч. обновленного ассортимента;

-доминантное положение в финансовом учете организации – именно коммерческие показатели являются главными бухгалтерскими отчетными единицами. Баланс не предусматривает специальной статьи для коммерческих расходов. Расходы на сбыт отражаются в отчете о финансовых результатах и влияют на результат налогооблагаемой прибыли коммерческой организации. Эффективное снижение расходов на сбыт, затрат на реализацию товаров (работ, услуг) – прямой путь к повышению прибыльности и рентабельности коммерческих организаций.

Таким образом, научно-методический подход к формированию организационно-управленческой парадигмы в развитии предпринимательских структур в новой экономике, основанный на смене менталитета руководителя – «предприимчивого лидера», представлен на рисунке 4.2.

Основные принципы инновационного бизнес-моделирования:

Игнорировать статус-кво (доминирующую отраслевую логику);

Забывать о прошлом;

Перестать оглядываться на конкурентов;

Бросить вызов ортодоксальности;

Генерировать как можно больше идей;

Разрешить себе ошибаться.

Можно выделить следующие пути оптимизации данного типа расходов:

- организация эффективного управления расходов на сбыт в коммерческих организациях; любая единица расходов должна приносить максимально эффективный итог;

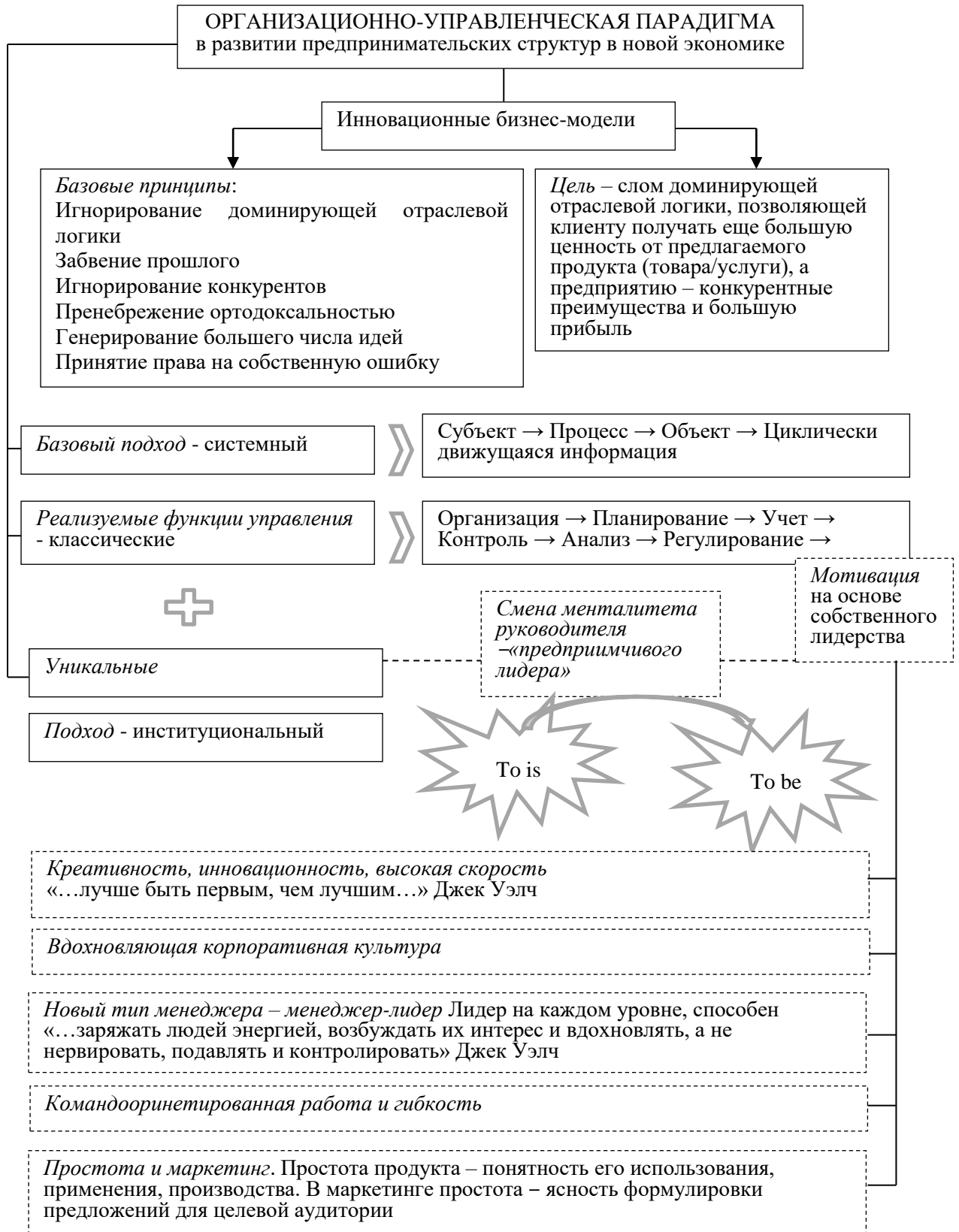


Рисунок 4.2 – Схема формирования организационно-управленческой парадигмы в развитии предпринимательских структур в новой экономике
(авторская разработка)

- проведение ревизии цен на транспортные, складские и маркетинговые услуги;
- проведение аудита вспомогательных бизнес-процессов и разработка мер по их оптимизации;
- проведение дополнительного анализа прочих затрат и определение возможности снижения затрат по более мелким статьям расходов;
- поддержание уровня расходов по страхованию на оптимальном уровне (с точки зрения экономической эффективности), что позволит избежать более существенных затрат;
- эффективность расходования средств на рекламную кампанию;
- совершенствование форм стимулирования сбыта: предоставление кредита и скидок постоянным клиентам, а также использование информационно-компьютерного обеспечения, позволяющего оперативно принимать решения и управлять сбытовой деятельностью;
- аналитическая работа по оптимизации коммерческих расходов должна быть постоянной.

Цель любой инновации бизнес-модели - это сломать доминирующую отраслевую логику таким образом, чтобы ваш клиент получил еще больше ценности, а компания конкурентное преимущество и больше прибыли.

4.3. Обучение предпринимательских структур в новой экономике

Совокупный рынок труда представляет собой сложную систему, которая подразделяется на части — подсистемы в виде конкретных целевых рынков, называемых сегментами.

Сегментирование рынка труда — это процесс разделения работодателей и продавцов рабочей силы на группы по объединяющим их признакам. Сегментированным называется рынок труда с четко

обозначенными частями — сегментами, на которых сосредотачиваются определенные категории работников, конкурирующих между собой, но не являющихся конкурентами работникам в других частях рынка труда [112].

Сегментирование рынка труда имеет большое значение для анализа рынка, изучения его структуры и емкости; выявления контингента, формирующего предложение рабочей силы и спрос на нее; определения перспектив рынка труда.

Сегментирование как метод исследования рынка традиционно рассматривается в составе маркетингового инструментария, его изучению посвящены работы И.Л. Акулич, В.А. Алексунина, В.И. Беляева, А. Дайана, Т.П. Данько, И.В. Захаровой, Э.А. Карпова, А.В. Короткова, Ф. Котлера, О.П. Лидовской, Н.К. Моисеевой, А.П. Панкрухина, Т.Н. Пономаревой, В.Д. Шкардуна и др.

Возможность использования сегментирования применительно к рынку труда обоснована в теоретических и прикладных разработках таких авторов, как В.И. Гагаринов, Г.А. Гневашева, В.Н. Иванова, С.А. Карташова, О.И. Клименко, Р.П. Колосова, Е.В. Нехода, Ю.Г. Одегов, М.Ю. Рогожин, А.И. Рофе, И.Н. Соболева, Л.В. Суворова, Н.И. Чекарина, Р.Дж. Эренберг и др.

Учитывая научную и практическую ценность исследований, необходимо отметить, что региональный уровень рынка труда редко выступает объектом сегментирования. Это связано с недостаточным теоретическим обоснованием сегментирования как инструмента исследования рынка труда, несовершенством технологий сегментации и методического инструментария, предназначенных для формирования объективной информационной основы о состоянии и динамике регионального рынка труда для разработки стратегических направлений, обеспечивающих структурную сбалансированность развития рынка.

В условиях быстрого роста безработицы становится очевидно, что потребности трудового потенциала и трудоустройство незанятого населения в нынешних масштабах и на бывшей основе являются невыполнимой задачей.

Создание эффективной системы занятости сегментов рынка труда предусматривает усиленное использование её нестандартных форм. Их научно обоснованное применение на практике даст возможность существенно расширить возможности трудоустройства и тем самым сократить период поиска работы для отдельных представителей социально-демографических и социально-профессиональных групп населения, а также сократить увеличение количества безработных за счёт сбережения существующих рабочих мест. Очевидно, что без разработки концептуальных основ развития гибких форм занятости на региональном уровне решение этой задачи становится очень проблематичным.

В основу регулирования сегментов регионального рынка труда заложена концептуальная триада, которая имеет соответственно три составляющих и целью которой является сбалансирование спроса и предложения рабочей силы на региональном рынке труда [213].

Вышеупомянутая триада состоит из следующих компонентов:

1. Принципы регулирования сегментов регионального рынка труда.
2. Основные направления регулирования регионального рынка труда.
3. Система информационно-научного обеспечения регулирования регионального рынка труда.

При проведении политики регулирования сегментов рынка труда рекомендуется исходить из таких принципов:

- принцип целенаправленности (предусматривает чёткое определение задач и мер регионального воздействия на процессы развития форм

занятости, поиск новых направлений и соответствующих механизмов регулирования труда);

- принцип дифференциации в сфере занятости (заключается в учёте специфических особенностей региона);

- принцип распределения полномочий (заключается в чётком распределении прав и обязанностей органов управления сферой нестандартной занятости);

- принцип многовариантности (предусматривает разработку нескольких вариантов обеспечения занятости с учётом изменений экономического развития региона);

- принцип саморегулирования занятости (предусматривает создание условий для самостоятельного поиска и трудоустройства разными слоями населения);

- принцип адресной политики в сфере занятости (заключается в разработке индивидуальных мер регулирования, применимых для определённых социальных групп населения);

- принцип оперативности действия на сферу занятости (предусматривает не только быстрое использование экстренных мер в критических ситуациях, которые возникают на рынке труда, а и прогнозирование возможного ухудшения состояния этой сферы и внедрение своевременных методов, способных предотвратить негативные изменения).

Основные направления регулирования сегментов регионального рынка труда определяются основными задачами, которые стоят перед обществом в сфере занятости. Среди которых можно выделить следующие:

- усовершенствование нормативно-правовой базы;
- сохранение трудового потенциала региона;
- создание гибкого рынка труда в регионе;
- создание эффективной структуры занятости.

Усовершенствование нормативно-правовой базы нестандартных форм занятости. В общей законодательной неопределённости социально-экономической жизни жителей региона назрела необходимость в детальной разработке правовых норм, соответствующих современному состоянию трудовых отношений, сферы занятости и рынка труда.

Можно сказать, что отсутствие системы законодательных актов, которые регламентируют применение труда временных, сезонных работников, людей, работающих на дому, и совместителей, существенно тормозит развитие таких форм занятости.

Сохранение трудового потенциала региона. Сегодняшняя обстановка в сфере занятости обусловлена кризисными явлениями экономического развития, поэтому решение этих проблем должно определяться реальным положением экономического и социального уровня региона.

Анализ этого явления предусматривает, во-первых, установление наиболее неблагоприятных с точки зрения занятости отраслей, то есть тех, где процесс уменьшения численности происходит наиболее активно, при этом нужно оценить реальную значимость таких отраслей для региона и перспективы их развития.

Очевидно, что без такой оценки можно потратить много ненужных усилий по сохранению рабочих мест в тех отраслях, потребность в которых неминуемо уменьшится в будущем и более того, будут нужны дополнительные затраты вследствие неминуемого перераспределения работников данных отраслей в другие сферы экономики.

С другой стороны, массовое высвобождение сотрудников в перспективных отраслях приведут к необоснованным потерям трудового потенциала региона. Во-вторых, нужно учитывать уровень риска потери работы представителями разных социально-демографических (женщины,

молодежь, люди пенсионного возраста) и социально-профессиональных групп населения.

При решении региональных проблем, связанных с представителями этих групп, следует установить:

- часть незанятых в таких группах от общей численности экономически активного населения; часть незанятых представителей этих групп в общей численности безработных;

- соотношение занятых и незанятых, но тех, кто хочет трудоустроиться, внутри этих групп;

- уровень материального обеспечения представителей этих групп (наличие или отсутствие каких-либо источников получения средств);

- социальные нагрузки, характерные для представителей подобных групп;

- уровень образования незанятых в этих группах.

Эта информация в условиях дефицита финансирования социальных программ (в том числе и занятости) способствует более точной оценке приоритетности задач, которые стоят перед руководством региона, и рациональному использованию средств.

Таким образом, объективная необходимость вынуждает субъектов рынка труда самостоятельно решать проблемы, связанные с процессами занятости населения, тем самым способствуя появлению отдельных элементов гибкого регионального рынка труда.

Вместе с тем, по мнению учёных [120, 121], отсутствие гибкости в использовании рабочей силы рассматривается как фактор, который способствует не только росту безработицы, но и ее экономическому застою.

Основными критериями эффективной структуры занятости можно считать, с одной стороны, количественное и качественное соответствие предложений на региональном рынке рабочей силы потребностям в ней сфер

общественного производства, и обеспечение всех граждан, желающих работать, рабочими местами – с другой. На основе очевидных тенденций дальнейшего развития экономики представляется возможным перейти к необходимым изменениям в структуре занятости. Здесь ведется речь о необходимости изменений профессионально-квалификационной структуры населения (занятого и незанятого), которые бы опережали или хотя бы не отставали от структуры рабочих мест, связанных с потребностями развития экономики в целом.

Новые требования к качеству рабочей силы, к адаптационным возможностям трудоспособного населения в условиях рынка труда делают насущным и реформирование системы общего и профессионального образования.

По мере своего становления, развития и функционирования отечественные предпринимательские структуры различных форм собственности и сфер деятельности сталкиваются с рядом трудностей и проблем, от решения которых зависит их существование. С целью поиска этого самого решения, необходимо иметь четкое представление о них, уметь классифицировать, систематизировать, анализировать и, на основе полученной информации, принимать экономически грамотные управленческие решения на микро- и макроуровнях. Этим и обусловлена актуальность проведенного исследования.

Функционирование современного предприятия априори сопровождается комплексом взаимосвязанных и взаимозависимых финансово-экономических проблем.

Большинство из них связано, прежде всего, с:

- обеспечением стабильного экономического подъема;
- обеспечением сбалансированного их развития;
- эффективностью управления ресурсным потенциалом;

– освоением инноваций во всех сферах деятельности.

Весь массив экономических проблем субъектов хозяйствования можно классифицировать следующим образом (рисунок 4.3).

Проблемы	
Макроуровневые	Микроуровневые
проблемы развитости и сбалансированности экономики государства в целом	формирование не актуального и не востребованного товарного ассортимента без учета реального спроса на отдельные товары и возможностей их изготовления
проблемы развития отраслевого рынка и отраслевой специализации предприятий в частности	не обоснованность ценовой политики выпускаемой продукции
глобальные социальные и экологические проблемы	неграмотное управление ресурсами институциональной единицы
	отсутствие инвестиций и вложений, направленных на совершенствование техники, технологии и организации производства

Рисунок 4.3 – Классификация и содержание экономических проблем современных субъектов хозяйствования

Рассмотрим вышеуказанные проблемы развития предпринимательских структур ДНР и ЛНР на современном этапе.

На сегодняшний день проблемы малых и средних предприятий связаны со специфическими условиями их функционирования, в частности, с низким качеством ресурсов и монотоварным характером производства.

Также проблемным является доступ малых и средних предприятий к рынкам сбыта.

Если говорить, о крупных предприятиях, то из всех их проблем можно выделить следующие:

- низкокачественные и второсортные комплектующие и материалы, поступающие от контрагентов;
- частая и, подчас, неконтролируемая и неоправданная смена контрагентов;
- низкая квалификация и подготовленность руководителей различных звеньев в вопросах управления деятельностью предприятия;
- неэффективное ведение управленческого учета или его отсутствие;
- нехватка оборотных денежных средств;
- снижение количества потребителей;
- нечетко обозначенная ответственность руководителей за совершенные ими правонарушения;
- неравномерная распределенность ресурсов;
- изношенность и моральное устаревание основных средств;
- длительный период разработки и внедрения новой продукции;
- выпуск невостребованной и плохо продаваемой продукции;
- неплатежи;
- всевластие высших органов власти;
- ограничения зарубежных рынков по отношению к реализуемой на их территории российской продукции, санкции.

Говоря о предприятия малого бизнеса, следует отметить, что их процветание является одним из условий устойчивого развития как страны, так и региона. Однако, серьезный барьер для них – увеличение издержек на сертификацию. С нашей точки зрения, целесообразно вполнину сократить долю видов товаров, подлежащих государственной сертификации и следовать тенденции дальнейшего ее сокращения с закреплением обязательной фиксацией показателей результативности. Данная мера позволит сократить издержки на сертификацию, что, в свою очередь,

приведет к увеличению свободных средств, которые можно инвестировать в развитие.

Наличие всех вышеперечисленных проблем в рассматриваемых сферах не способствует формированию эффективных стратегий деятельности субъектов предпринимательской деятельности, что, в конечном итоге, отрицательно влияет на конкурентоспособность предприятий и неопределенность их перспектив в будущем. Поэтому, считаем, что данный вопрос требует пересмотра подходов к стратегическому управлению предприятиями, поскольку успех современных предприятий в условиях конкурентного рынка в значительной степени зависит от эффективности и перспективности управленческих решений, принимаемых как на микро-, так и на макроуровне.

В регулировании регионального рынка труда необходимо использовать маркетинговые инструменты, а также создать систему информационно – научного обеспечения, которая заключается в создании информационного отдела при центре занятости для изучения и организации рынка образовательных услуг.

Подход к регулированию сегментов регионального рынка труда с позиции маркетинга основан на положении о свободном выборе субъектов, то есть на том, что взаимодействие участников рынка происходит в условиях конкуренции нескольких видов [123]. То есть работодатель, руководствуясь потребностями производства, выбирает кандидата по нескольким похожим критериям, или выбор происходит на основе взаимозаменяемости ресурсов (конкуренция между трудом и капиталом). Человек, который ищет работу, также выбирает не столько рабочее место, сколько условия для реализации своих потребностей [122]. В связи с этим в конкурентную борьбу вступают не только вакансии, а и формы занятости, и уровень заработной платы. Таким образом, использование маркетинга в регулировании сегментов

регионального рынка труда позволит удовлетворить возможность встречного удовлетворения интересов участников регионального рынка труда, обеспечивая тем самым регулирование регионального рынка труда.

Система информационно-научного обеспечения регулирования регионального рынка труда предусматривает деятельность органов управления по таким направлениям:

- создание систем сбора и обработки статистической информации относительно развития форм занятости, основанной на тщательном выборе показателей, которые характеризуют этот процесс и которые отображают динамику и тенденции функционирования данных форм в системе занятости;
- организация сети научных центров по изучению проблем развития форм занятости;
- разработка региональной программы использования нестандартных форм занятости на основе научно обоснованного анализа проблем и прогноза дальнейшего изменения этого процесса.

Создание информационной службы для изучения и организации рынка образовательных услуг также играет существенную роль в регулировании сегментов регионального рынка труда, так как значительная часть рынка является рынком избыточного предложения. Данная служба должна взаимодействовать:

- с органами статистики, получая обобщённую статистическую информацию;
- учебными организациями, получая информацию о количестве выпускников и специальностям, по которым они обучаются;
- кадровыми и рекрутинговыми агентствами относительно получения оперативной информации по их деятельности.

Основными функциями данного отдела должны стать:

1. Мониторинг ситуации сегментов регионального рынка труда.

2. Методическое обеспечение, отбор системы социально-экономических показателей, которые адекватно объясняют поведение участников сегмента.

3. Проведение социологических опросов населения и экспертная оценка работников службы занятости.

Таким образом, поддержка базы данных по региональному рынку труда учебными заведениями и кадровыми службами предприятий позволила бы развивать новые услуги и направлять их на новые целевые сегменты, учитывая факторы, которые влияют на изменение спроса и предложения, а также придать регулированию необходимую гибкость. Таким образом, сгруппированная, достоверная информация, предоставленная информационной службой, позволит сегментам рынка труда быть конкурентоспособными и доступными.

В процессе исследования установлена необходимость модернизации системы образования в «новой экономике», разработан научный подход к ее осуществлению (рис. 4.4).

В условиях жёсткого финансового дефицита необходимо создать гибкую систему финансирования программ развития форм занятости, которая обеспечивает использование различных его источников. Так, основной задачей, связанной с развитием форм занятости, становится не только создание специальных фондов, но и увеличение их финансирования. Очевидно, что возможность коммерческой деятельности фондов должна чётко отображаться в законодательных актах, которые позволили бы фиксировать любые финансовые нарушения, отслеживать правильность использования фонда материальных средств.

Соответственно процесс регулирования регионального рынка труда должен быть обозначен объектами, субъектами и характером связи между

ними. В качестве субъектов выступают три стороны: работодатель, наёмный работник и посредники социально-трудовых отношений.

Процесс регулирования занятости включает весь спектр социально-экономических отношений данных субъектов, а также юридических, организационных и психологических приёмов, методов и инструментов, которые обеспечивают их функционирование в системе трудовых отношений.



Рисунок 4.4 – Обучение предпринимательских структур в новой экономике
(авторская разработка)

Регулирование в таких условиях представляет собой систему мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, которые осуществляются уполномоченными государственными организациями и общественными организациями с целью стабилизации и применения существующей социально-экономической системы к меняющимся условиям. Объектом такого регулирования является занятость населения региона.

Основными целями такого регулирования являются:

- 1) обеспечение полной занятости,
- 2) сдерживание безработицы на социально-допустимом уровне;
- 3) борьба с массовой безработицей;
- 4) содействие развитию трудовых ресурсов;
- 5) обеспечение гарантий занятости и поддержка доходов безработных.

Именно регулирование региональных сегментов рынка труда отличается своей мобильностью и гибкостью, в то же время обладает достаточными правовыми возможностями для реализации новых подходов.

Анализ регулирования сегментов регионального рынка труда показал, что обоснованием для разработки региональных программ занятости населения может быть концептуальная триада, целью которой является сбалансирование спроса и предложения рабочей силы на региональном уровне.

Таким образом, в современных условиях основным приоритетом регулирования сегментов рынка труда должна стать не высокзатратная при малой отдаче активная политика, а эффективная пассивная политика на рынке труда.

Выводы по разделу 4

Проведенная разработка и институционализация механизма развития предпринимательских структур в новой экономике позволила сделать выводы:

1. В работе инновационный потенциал рассматривается как комплексная категория, характеризующая общий уровень развития предприятия, который позволяет обеспечить надежную основу для будущего внедрения инноваций и быстрого роста эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

2. Доказано, что учет вероятности реализации негативного потенциала при условии проведения мероприятий предупреждения и без таковых может быть выполнен на основе анализа данных базового периода или учета опыта аналогичных предприятий.

3. Незавершенность создания полноценной финансовой системы ЛНР, неблагоприятный инвестиционный климат значительно сужают возможности привлечения инвестиций и кредитования процессов развития, поэтому финансирование работ по внедрению капиталоемких мероприятий возможно, главным образом, за счет собственных средств из прибыли, за счет возврата дебиторской задолженности или путем привлечения средств из предоплаты потребителей, что приведет к росту кредиторской задолженности. В таких условиях наиболее эффективны малозатратные меры экономии сырья, материалов, энергетических ресурсов, затрат труда.

4. Любое предпринимательство предусматривает определенные виды затрат. Среди них значительное место занимают коммерческие расходы. От их формирования и управления зависит эффективность всей хозяйственной системы предприятия. Успешной будет лишь та предпринимательская деятельность, которая ведет эффективный учет и управление своих финансовых результатов деятельности, к которым относятся и коммерческие расходы (расходы на сбыт).

5. В работе систематизированы основные принципы инновационного бизнес-моделирования: игнорировать статус-кво (доминирующую отраслевую логику); забыть о прошлом; перестать оглядываться на конкурентов; бросить вызов ортодоксальности; генерировать как можно больше идей; разрешить себе ошибаться.

6. Создание эффективной системы занятости сегментов рынка труда предусматривает усиленное использование её нестандартных форм. Их научно обоснованное применение на практике даст возможность существенно расширить возможности трудоустройства и тем самым сократить период поиска работы для отдельных представителей социально-демографических и социально-профессиональных групп населения, а также сократить увеличение количества безработных за счёт сбережения существующих рабочих мест. Очевидно, что без разработки концептуальных основ развития гибких форм занятости на региональном уровне решение этой задачи становится очень проблематичным.

7. Проведенный анализ регулирования сегментов регионального рынка труда показал, что обоснованием для разработки региональных программ занятости населения может быть концептуальная триада, целью которой является сбалансирование спроса и предложения рабочей силы на региональном уровне.

Материалы данного раздела опубликованы в работах [40, 111 –114, 153, 156].

РАЗДЕЛ V

МОДЕЛИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В НОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

5.1 Подход к формированию механизма развития предпринимательских структур в новой экономике

Подходы к формированию механизма развития в новой экономике должны базироваться на использовании уже традиционных в мировой практике подходов с элементами «напыления» современными. К понятию «современными», можно отнести использование при разработке подходов современных IT и цифровых технологий.

В качестве элемента совершенствования в работе будет применена дефиниция «напыление», что согласно [197] означает — «...нанесение слоя из мелких частиц вещества на поверхность материалов и изделий в защитных или декоративных целях...».

В авторском подходе под эффектом «напыления» механизма развития предпринимательских структур подразумевается использование традиционных классических подходов в новом, более усовершенствованном варианте посредством использования современных инновационных технологий, о чем уже было сказано выше.

В ходе развития теории и практики предпринимательства уже сформированы следующие основные подходы к формированию механизма развития предпринимательских структур в новой экономике – таблица 5.1.

В рамках комплексного подхода следует обратить внимание на факт того, что механизм по отношению к предпринимательской структуре можно рассматривать как определенную систему целей, формирующихся под воздействием определенных стимулов и позволяющих организовать

процедуру трансформации ресурсов в конечный продукт с использованием правильно организованных кадров.

Таблица 5.1 – Подходы к формированию механизма развития предпринимательских структур в новой экономике

№ п/п	Подход	Содержательные аспекты	Направленность
1	Комплексный подход	Подход построен на взаимосвязи и взаимозависимости структурных элементов функционирования субъекта предпринимательства	Повышение эффективности реализации управленческой функции на предприятии
2	Инновационный подход	Механизм развития предпринимательской деятельности базируется на инновационных методах и современных достижениях науки и техники	Повышение эффективности управленческой функции и основной деятельности предпринимательской структуры
3	Кластерный подход	В основе кластерного подхода лежит целевая ориентация бизнеса	Логичное и последовательное управление предпринимательской структурой, взаимосвязь функций.
4	Системный подход	Механизм исследуется в целом, посредством взаимосвязи и взаимозависимости его структурных элементов	Слаженное взаимодействие всех элементов внутри системы и оценка влияния факторов внешней среды
5	Подход устойчивого развития	Механизм рассматривается как необратимо-закономерное, планомерно развивающееся движение	В основе функционирования механизма лежит процесс, направленный на саморазвитие предприятия

Составлено на основе [118 – 122]

Результатом данного подхода является достижение конечной цели деятельности предпринимательской структуры – получение прибыли, преимуществами данного подхода и есть его комплексность.

В кластерном подходе к формированию механизма развития предпринимательских структур в новой экономике на первый план выходят горизонтальные связи, ориентированные на четкую информационную структуризацию исследуемых процессов, что позволяет использовать наиболее эффективные рычаги и методы управления всеми процессами на предприятии.

Системный подход, по своей сути является уникальным инструментом для формирования механизма развития предпринимательских структур в новой экономике, так как в его основу заложено эмерджентное состояние структуры и влияние внешних факторов на нее. Это позволяет сформированному механизму функционировать эффективнее, особенно в современных условиях.

Обращая внимание на механизм устойчивого развития следует отметить, что он базируется на процессе, ориентированном на саморазвития предпринимательской структуры. В данном случае все ресурсы: трудовые, материальные, кредитные и заемные аккумулируются под воздействием эффективной работы аппарата управления предпринимательской структуры.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод, что механизм развития предпринимательских структур (далее МРПС) может базироваться на любом из подходов, систематизированных в таблице 5.1, и такой выбор будет зависеть от целевых ориентиров собственника. В качестве совершенствования можно использовать отмеченный выше эффект «напыления», когда один подход используется в сочетании с другим и другими подходами. В данном случае «напыление» проявляется как процедура укрепления эффективности использования выбранного подхода или его отдельных направлений.

Результаты исследования работы предпринимательских структур, которые были проведены в предыдущих разделах работы позволили систематизировать мнения топ-менеджеров десяти ведущих предприятий ДНР относительно необходимости и возможности использования существующих подходов к формированию механизма развития предпринимательских структур в новой экономике (как самостоятельно, так и совокупности (эффект «напыления»)).

Таблица 5.2 – Систематизация мнений топ-менеджеров относительно необходимости и возможности использования существующих подходов к формированию механизма развития предпринимательских структур

МРПС по предприятиям	КП	ИП	КЛП	СП	ПУР
1	+	+		+	+
2				+	
3		+	+	+	+
4	+			+	
5			+	+	
6			+	+	+
7	+			+	
8		+	+	+	
9	+			+	+
10			+	+	

Данные, представленные в таблице 5.2 позволяют резюмировать факт доминирования системного подхода. Следовательно, именно системный подход будет стержнем МРПС, а остальные четыре – перейдут в категорию «напыление» (укрепление позиций системного подхода). Это крайне необходимо при переходе к новой экономике, особенно когда возникает необходимость работы на удаленном доступе в сети *Internet*, развитии электронной коммерции, цифровых технологий и пр. Данный аспект визуализируем на рисунке 5.1 в виде 3D - спирали, взяв за основу, устоявшуюся в экономике [201] парадигму, что все процессы в экономике развиваются по спирали. При этом фундаментом 3D – спирали станет -

системный подход, а каждый виток спирали будет иметь свое «напыление», сформированное из *КП*, *ИП*, *КЛП* и *ПУР* (таблица 5.2).

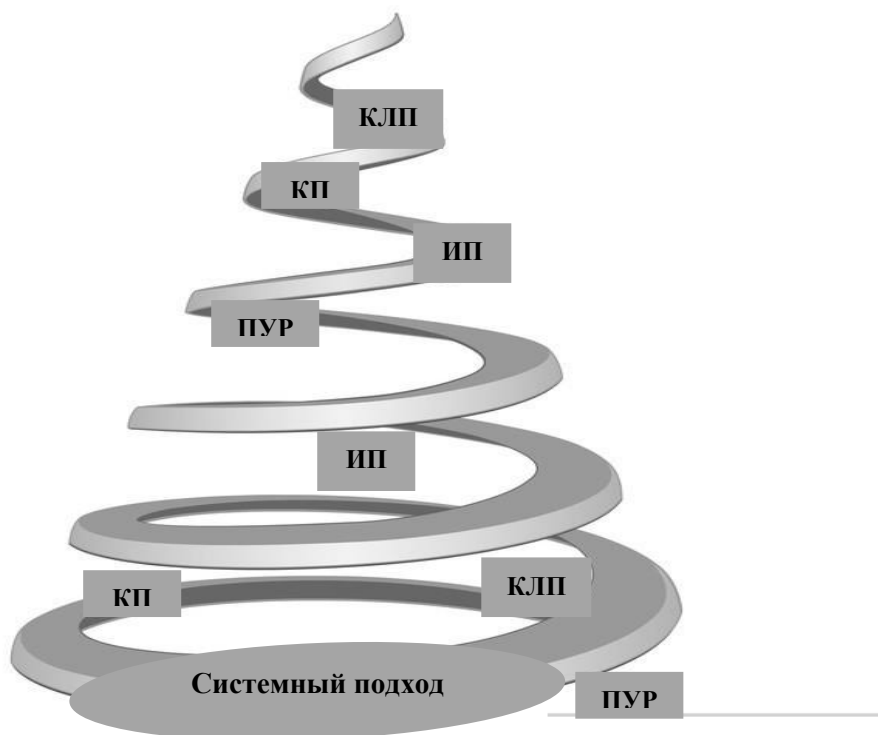


Рисунок 5.1 – Спиралевидное представление взаимосвязи подходов к формированию механизма развития предпринимательских структур в новой экономике

Основными стейкхолдерами приведения механизма в действие с использованием выделенных подходов будут: непосредственно предпринимательские структура (ПС), органы государственной власти (В), финансовые структуры (Ф), а также научные и образовательные организации (НО).

В авторском подходе под эффектом «напылением» механизма развития предпринимательских структур подразумевается использование традиционных классических подходов в новом, более усовершенствованном варианте посредством использования современных инновационных технологий. На основании авторских подходов сформирован организационно-экономический механизм развития предпринимательских

структур в новой экономике, отличительной особенностью которого является взятый за основу системный подход (рис. 5.2).

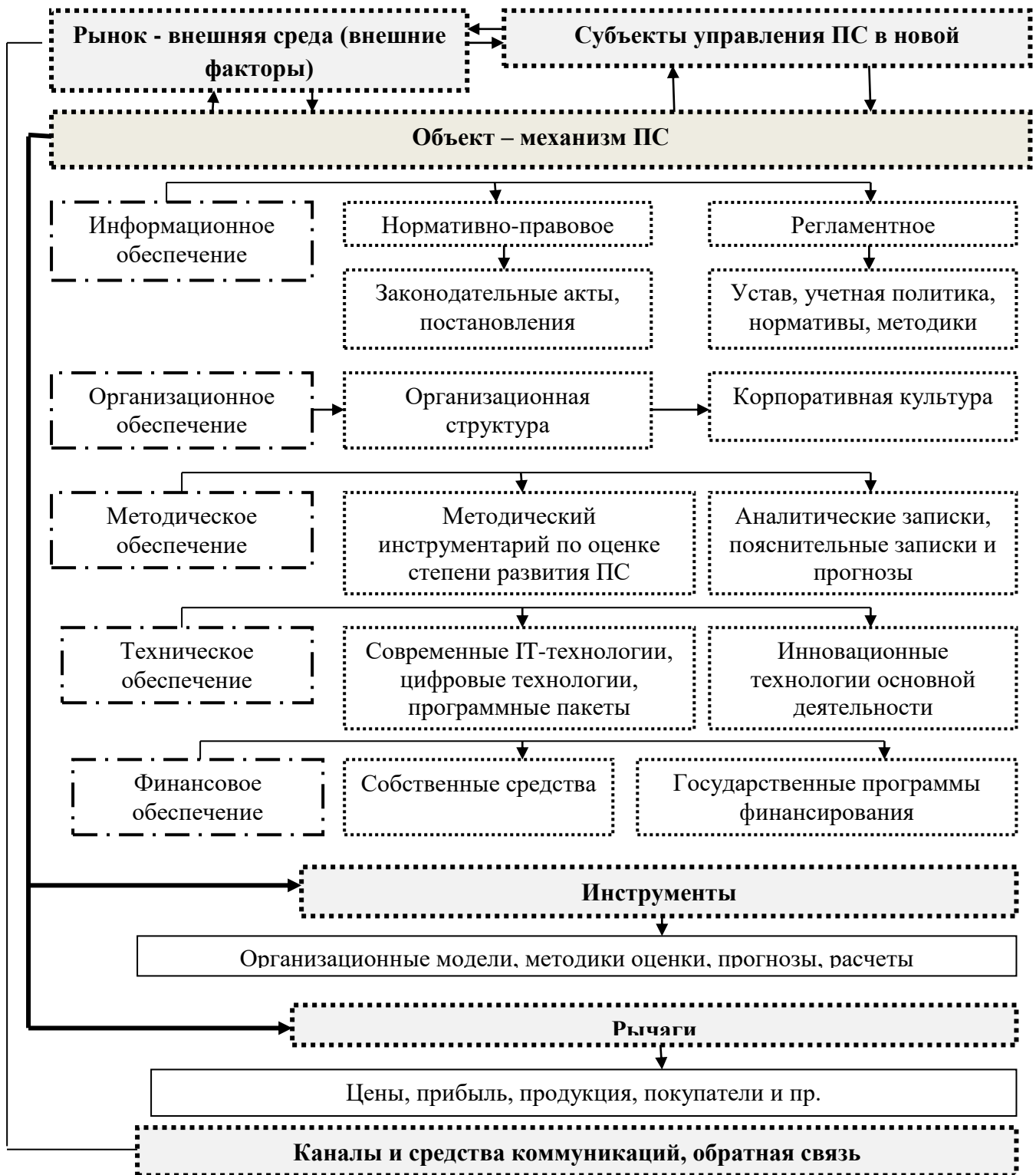


Рисунок 5.2 – Механизм развития предпринимательских структур в новой экономике (авторская разработка)

Критерии, по которым будет сформирована система показателей являются такие, что представлены на рис. 5.3.

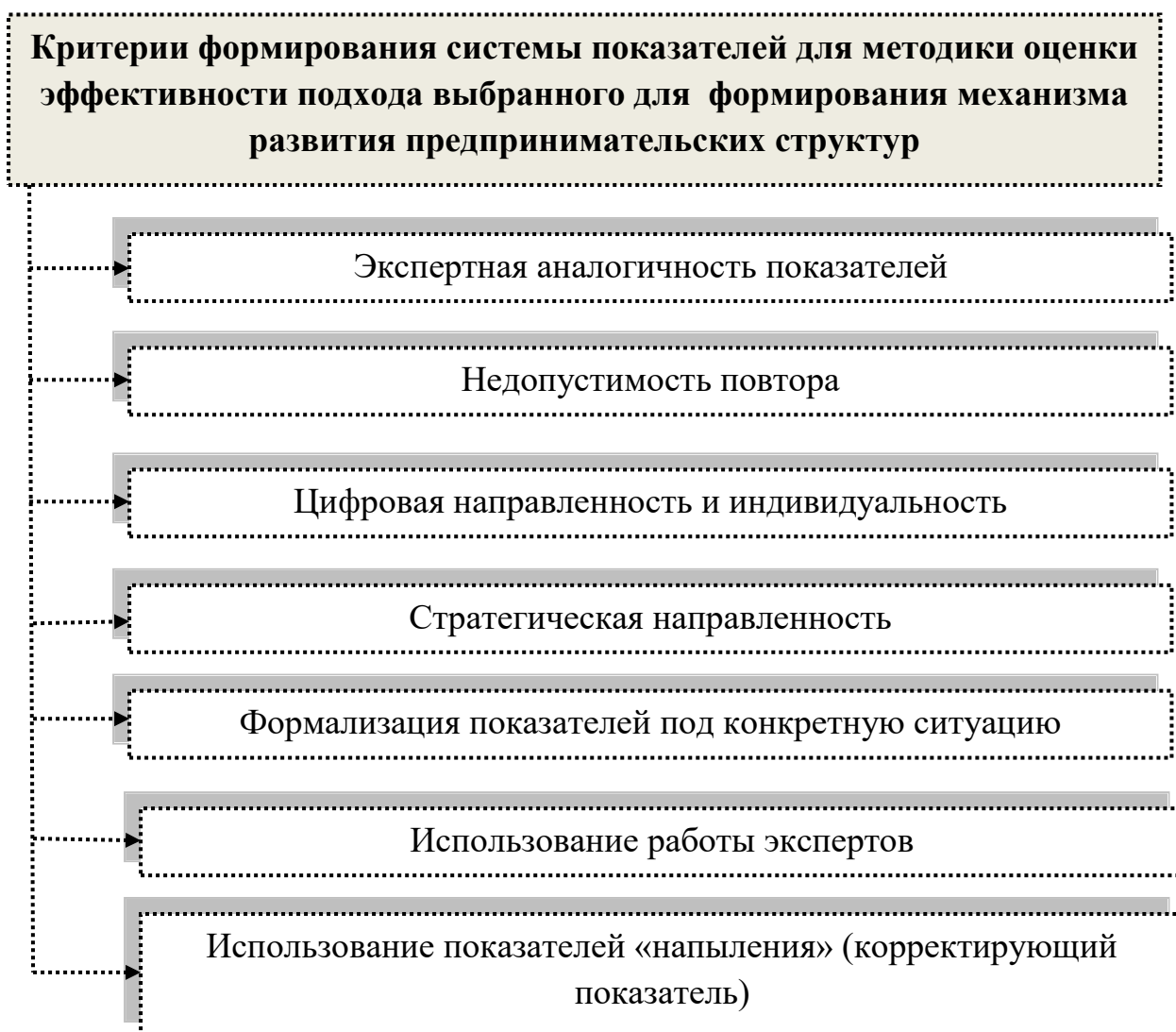


Рисунок 5.3 – Критерии формирования системы показателей для методики оценки эффективности подхода выбранного для формирования механизма развития предпринимательских структур

Логика выбора именно таких заинтересованных лиц в реализации механизма развития предпринимательских структур в новой экономике вытекает из информации, изложенной в предыдущих разделах работы, где акцентируется внимание на том, что предпринимательские структуры с

момента образования работают в организационном и правовом государственном поле, регулируемом властными структурами; для эффективного развития им необходимы финансовые ресурсы (ЦРБ) и современные достижения науки и техники, которые предоставляют научно исследовательские организации Республики и других государств.

Исследуемый механизм функционирует в новой экономике, а его эффективность должна быть объектом пристального внимания со стороны собственника предпринимательской структуры.

Для этого необходимо выработать соответствующую методику оценки, включающую определённые показатели, сформированные на основе традиционных экономических критериев.

Основная система показателей представлена в таблице 5.3.

В каждой группе взято по четыре основных показателя и один показатель «напыления», что делает авторскую методику вариативной и адаптивной к изменчивой внешней среде.

При структурировании показателей, представленных в таблице 5.3 использован подход авторов Т.А. Салимовой и Д.Д. Гудкова [201].

Подход автором интерпретирован к проводимому исследованию, дополнен показателями «напыления» (5 группа показателей в каждом разделе, которые ориентированы на оценку состояния предпринимательской структуры в цифровой среде, что в настоящее время является особенно важным и значимым моментом для развития предпринимательских структур).

Таблица 5.3 – Показатели оценки эффективности подхода, выбранного для формирования механизма развития предпринимательских структур в новой экономике в рамках системного подхода

	Показатель основной	Сущностная характеристика показателя
Показатели оценки внешней среды функционирования механизма		
<i>Основные показатели</i>		
1	Коэффициент изменения ВВП – <i>КВВП</i>	Характеризует динамику развития ВВП за анализируемый период
2	Коэффициент инвестирования – <i>КИ</i>	Показывает приток инвестиций в развитие предпринимательской структуры за исследуемый период
3	Коэффициент конфликтности – <i>КК</i>	Включает политические, пандемические, экологические, научно-технические факторы влияния на механизм развития предпринимательской структуры
4	Коэффициент инфляционного влияния – <i>КИВ</i>	Дает возможность оценить динамику изменения цен и тарифов в новой экономике
<i>Показатели «напыления»</i>		
5	Коэффициент внешней цифровизации бизнеса – <i>КВНЦБ</i>	Показывает степень влияния элементов развития цифровизации экономики и общества на механизм развития предпринимательской структуры
Показатели оценки экономической составляющей внутренней среды функционирования механизма		
1	Коэффициент эффективности экономического потенциала – <i>КЭП</i>	Характеризует состояние экономического потенциала предпринимательской структуры
2	Коэффициент эффективности системы управления предпринимательской структурой – <i>КСУ</i>	Свидетельствует об эффективности работы аппарата управления предпринимательской структурой. При этом за основу оценки необходимо брать как внешние, так и внутренние факторы

Продолжение таблицы 5.3

	Показатель основной	Сущностная характеристика показателя
3	Ликвидность и платежеспособность предпринимательской структуры – <i>КЛП</i>	Дает возможность оценить ликвидность, платежеспособность и финансовую устойчивость предпринимательской структуры
4	Коэффициент рентабельности продаж – <i>КРП</i>	Свидетельствует о рентабельности основной деятельности предпринимательской структуры
<i>Показатели «напыления»</i>		
5	Коэффициент цифровой автономии – <i>КЦА</i>	Свидетельствует о возможности предпринимательской структуры функционировать и эффективно развиваться в виртуальном экономическом мире – мире электронной коммерции
Показатели оценки социализации предпринимательской деятельности		
1	Коэффициент производительности труда – <i>КПТ</i>	Показывает возможность работников предприятия эффективно выполнять свои должностные обязанности
2	Коэффициент текучести кадров – <i>КТК</i>	Свидетельствует о качестве кадрового состава предпринимательской структуры
3	Динамика роста средней заработной платы – <i>ДЗП</i>	Показывает рост заработной платы работников
4	Возможность карьерного роста – <i>КР</i>	Свидетельствует о степени развития предпринимательской структуры и возможности развития ее персонала
<i>Показатели «напыления»</i>		
5	Динамика доходов персонала, полученных при работе на удаленном доступе или с использованием современных цифровых технологий – <i>ДПЦЭ</i>	Показывает степень защищенности персонала от воздействия внешних факторов путем получения дополнительного дохода от работы на удаленном доступе или в системе электронной коммерции

Окончание таблицы 5.3

	Показатель основной	Сущностная характеристика показателя
Показателей оценки степени влияния экологических факторов на развитие предпринимательской структуры		
1	Коэффициент загрязнения окружающей среды – <i>КЗОС</i>	Показывает степень влияния предпринимательской структуры на экологию государства
2	Коэффициент эффективности внедрения ресурсосберегающих технологий – <i>КВРТ</i>	Показывает степень использования современных ресурсосберегающих технологий
3	Производство и реализация экологически чистой продукции – <i>ПЭЧП</i>	Свидетельствует о производственной составляющей предприятия и организации производства
4	Внедрение инноваций, влияющих на состояние окружающей среды – <i>ВИ</i>	Показывает степень использования современных инновационных технологий в развитии бизнеса
<i>Показатели «напыления»</i>		
5	Показатель оценки экологической составляющей в цифровой среде – <i>ЭСЦС</i>	Позволяет судить о том, насколько экологические факторы влияют на развитие бизнеса в цифровой среде.

Далее представленные в таблице 5.3 показатели необходимо математически формализовать и интерпретировать. В работе предлагается к использованию модель динамического норматива, которая направлена на системную оценку объекта исследования.

Данная модель с учетом правильно подобранных показателей позволяет математически обосновать целесообразность выбранного подхода к формированию механизма развития предпринимательских структур в новой экономике. Это достигается тем, что каждый показатель методики можно сравнить с нормативным, который является эталонным для предпринимательской структуры.

Как отмечают авторы в [6 – 11] динамический норматив – конструкт эталонного подхода к формированию механизма развития предпринимательских структур в новой экономике. Его основоположником по праву считается И.М. Сыроежин [203].

Это позволяет сформулировать выводы относительно выбранного подхода и оценить его эффективность.

Традиционный метод основан на использовании ранжирования в упорядоченном порядке показателей темпа роста, при котором показатели сравниваются с нормативными (эталонными) значениями. О развитии предпринимательской структуры свидетельствует уровень приращения того или иного показателя.

Классическая методика построена на использовании показателей динамики, но так как в настоящее время в ДНР не по всем показателям можно найти качественную информацию, то предлагается ее дополнить таким элементом, как экспертная оценка. В данном случае появляется возможность при отсутствии необходимых данных использовать работу экспертов и формировать мнение на основании их профессиональных и компетентных выводах.

Авторский подход позволяет внести коррективы в методику динамического норматива и сформулировать ее новое название как: динамический экспертный норматив. Для расчета будут использоваться показатели, представленные в таблице 5.3.

Далее необходимо сконструировать динамическую экспертную эталонную систему индикаторов.

При этом если говорить о том, что предпринимательская структура в рамках выбранного системного подхода направлена на самоорганизацию, то согласно теории самоорганизации [204] данная система показателей будет аттрактором, а этапы ее применения можно назвать аттракторной этапизацией (визуализировано на рис. 5.4).

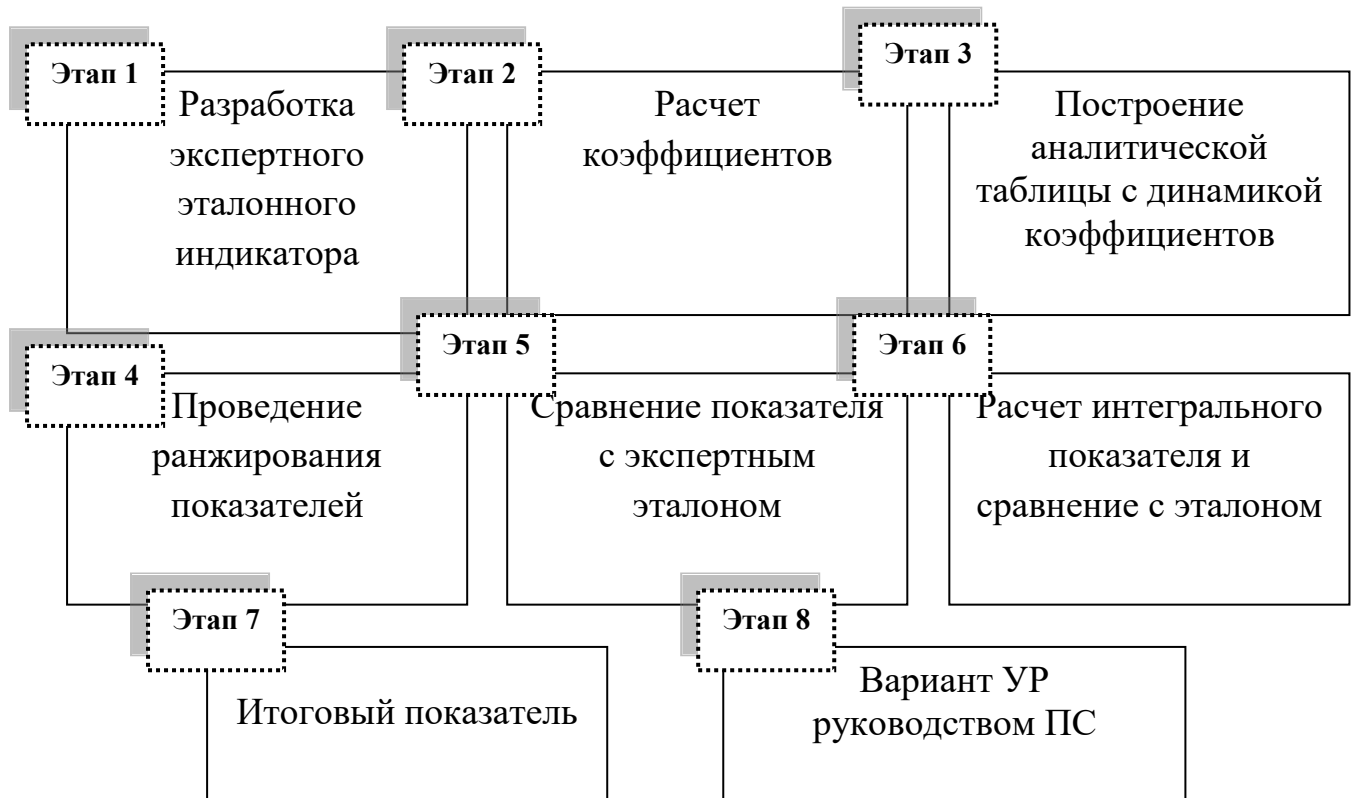


Рисунок 5.4 – Аттракторная этапизация конструкта динамической экспертной эталонной системы показателей оценки эффективности подхода, выбранного для формирования механизма развития предпринимательских структур в новой экономике в рамках системного подхода
(авторская разработка)

Эталонная система показателей оценки эффективности подхода, выбранного для формирования механизма развития предпринимательских структур в новой экономике в рамках системного подхода представлена в таблице 5.4.

Таблица 5.4 – Эталонная система показателей оценки эффективности подхода, выбранного для формирования механизма развития предпринимательских структур в новой экономике в рамках системного подхода

№ п/п	Показатель основной	Эталонный ранг
Показатели оценки внешней среды функционирования механизма		
<i>Основные показатели</i>		
1	Коэффициент изменения ВВП – КВВП	1
2	Коэффициент инвестирования – КИ	2
3	Коэффициент конфликтности – КК	3
4	Коэффициент инфляционного влияния – КИВ	4
<i>Показатели «напыления»</i>		
5	Коэффициент внешней цифровизации бизнеса – КВНЦБ	5
Показатели оценки экономической составляющей внутренней среды функционирования механизма		
1	Коэффициент эффективности экономического потенциала – КЭП	1
2	Коэффициент эффективности системы управления предпринимательской структурой – КСУ	2
3	Ликвидность и платежеспособность предпринимательской структуры – КЛП	3
4	Коэффициент рентабельности продаж – КРП	4
<i>Показатели «напыления»</i>		
5	Коэффициент цифровой автономии – КЦА	5
Показатели оценки социализации предпринимательской деятельности		
1	Коэффициент производительности труда – КПТ	1
2	Коэффициент текучести кадров – КТК	2
3	Динамика роста средней заработной платы – ДЗП	3
4	Возможность карьерного роста – КР	4
<i>Показатели «напыления»</i>		
5	Динамика доходов персонала, полученных при работе на удаленном доступе или с использованием современных цифровых технологий – ДПЦЭ	5
Показатели оценки степени влияния экологических факторов на развитие предпринимательской структуры		
1	Коэффициент загрязнения окружающей среды – КЗОС	1
2	Коэффициент эффективности внедрения ресурсосберегающих технологий – КВРТ	2
3	Производство и реализация экологически чистой продукции – ПЭЧП	3
4	Внедрение инноваций, влияющих на состояние окружающей среды – ВИ	4
<i>Показатели «напыления»</i>		
5	Показатель оценки экологической составляющей в цифровой среде – ЭСЦС	5

(Составлено на основании мнений 25 независимых экспертов)

Установленные экспертами приоритеты имеют логическую интерпретацию, основанную на приоритете каждого показателя относительно другого.

Согласованность мнений экспертов оценена посредством коэффициента конкордации Кендалла [218].

$$V = \frac{12S}{m^2(n^3 - 1)}, \quad (5.1)$$

где V – коэффициент конкордации;

S – сумма квадратов отклонений суммы рангов квадратов каждого объекта экспертизы от среднеарифметического ранга;

m – число экспертов;

n – число факторов.

Значение коэффициента колеблется от 0 (согласованность экспертов отсутствует) до 1 (полное единство мнений экспертов). Оптимальное значение достигается при значении $V > 0,6-0,8$.

Коэффициент конкордации рассчитан с использованием средств цифровых технологий [130] для проводимого исследования составляет:

$$V = \frac{12S}{m^2(n^3 - 1)} = \frac{14 \times 7063}{25^2(4^3 - 1)} = 0,7 \quad (5.2)$$

Такое значение показателя говорит о высокой степени согласованности мнений экспертов.

Авторская методика апробирована на примере конкретных двенадцати предпринимательских структур ЛНР, по ООО «Луч» г. Луганск, которые представлены в таблице 5.5. Представленное предприятие является многопрофильным, что подчеркивает значимость апробации. Данные представлены с 2015 г. по 2020 г. включительно.

Далее в таблице 5.6 показателям дана рейтинговая интерпретация.

Таблица 5.5 – Оценка эффективности подхода, выбранного для формирования механизма развития ООО «Луч» за 2015 – 2020 гг.

№ п/п	Показатель основной	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки внешней среды функционирования механизма							
<i>Основные показатели</i>							
1	Коэффициент изменения <i>ВВП – КВВП</i>	0,5	0,8	0,6	0,3	0,8	0,9
2	Коэффициент инвестирования – <i>КИ</i>	1,1	1,2	1,1	0,5	0,9	0,3
3	Коэффициент конфликтности – <i>КК</i>	0,4	0,5	0,2	0,8	0,9	0,4
4	Коэффициент инфляционного влияния – <i>КИВ</i>	0,2	0,3	0,8	0,9	0,2	0,5
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Коэффициент внешней цифровизации бизнеса – <i>КВНЦБ</i>	0,5	0,6	0,5	0,6	0,5	0,8
Показатели оценки экономической составляющей внутренней среды функционирования механизма							
1	Коэффициент эффективности экономического потенциала – <i>КЭП</i>	0,2	0,3	0,4	0,5	0,8	0,5
2	Коэффициент эффективности системы управления предпринимательской структурой – <i>КСУ</i>	0,8	0,9	0,5	0,6	0,7	0,8
3	Ликвидность и платежеспособность предпринимательской структуры – <i>КЛП</i>	0,9	1,0	0,9	0,2	0,5	0,6
4	Коэффициент рентабельности продаж – <i>КРП</i>						
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Коэффициент цифровой автономии – <i>КЦА</i>	0,8	0,6	0,5	0,6	0,6	0,8
Показатели оценки социализации предпринимательской деятельности							

Продолжение таблицы 5.5

№ п/п	Показатель основной	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
1	Коэффициент производительности труда – <i>КПТ</i>	1,0	1,1	1,2	0,9	0,5	0,8
2	Коэффициент текучести кадров – <i>КТК</i>	1,1	1,2	1,1	1,0	1,1	0,9
3	Динамика роста средней заработной платы – <i>ДЗП</i>	0,7	0,8	0,6	0,5	0,4	0,3
4	Возможность карьерного роста – <i>КР</i>	0,6	0,5	0,9	0,8	0,8	0,9
<i>Показатели «напыления»</i>		0,5	1,1	1,0	1,1	1,2	1,3
5	Динамика доходов персонала, полученных при работе на удаленном доступе или с использованием современных цифровых технологий – <i>ДПЦЭ</i>	0,9	1,0	0,9	0,9	1,1	1,0
Показатели оценки степени влияния экологических факторов на развитие предпринимательской структуры							
1	Коэффициент загрязнения окружающей среды – <i>КЗОС</i>	0,9	0,8	0,6	0,3	0,8	0,9
2	Коэффициент эффективности внедрения ресурсосберегающих технологий – <i>КВРТ</i>	0,7	0,8	0,6	0,5	0,4	0,3
3	Производство и реализация экологически чистой продукции – <i>ПЭЧП</i>	0,5	1,1	1,0	1,1	1,2	1,3
4	Внедрение инноваций, влияющих на состояние окружающей среды – <i>ВИ</i>	0,8	0,9	0,5	0,6	0,7	0,8
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Показатель оценки экологической составляющей в цифровой среде – <i>ЭСЦС</i>	0,5	0,8	0,6	0,3	0,8	0,9

Таблица 5.6 – Рейтинговая интерпретация показателей оценки эффективности подхода, выбранного для формирования механизма развития ООО «Луч» за 2015 – 2020 гг.

№ п/п	Показатель основной	Эталонный рейтинг	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки внешней среды функционирования механизма								
<i>Основные показатели</i>								
1	Коэффициент изменения <i>ВВП – КВВП</i>	1	2	2	1	2	3	3
2	Коэффициент инвестирования – <i>КИ</i>	2	1	2	1	2	2	1
3	Коэффициент конфликтности – <i>КК</i>	3	4	3	2	1	1	4
4	Коэффициент инфляционного влияния – <i>КИВ</i>	4	5	3	3	3	2	3
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Коэффициент внешней цифровизации бизнеса – <i>КВНЦБ</i>	5	3	4	5	4	2	3
Показатели оценки экономической составляющей внутренней среды функционирования механизма								
1	Коэффициент эффективности экономического потенциала – <i>КЭП</i>	1	1	2	2	4	4	3
2	Коэффициент эффективности системы управления предпринимательской структурой – <i>КСУ</i>	2	3	3	2	5	2	3
3	Ликвидность и платежеспособность предпринимательской структуры – <i>КЛП</i>	3	2	2	3	4	1	5
4	Коэффициент рентабельности продаж – <i>КРП</i>	4	1	2	3	3	3	4
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Коэффициент цифровой автономии – <i>КЦА</i>	5	2	3	3	2	2	1

Продолжение таблицы 5.6.

№ п/п	Показатель основной	Эталонный рейтинг	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки социализации предпринимательской деятельности								
1	Коэффициент производительности труда – <i>КПТ</i>	1	4	4	3	5	2	1
2	Коэффициент текучести кадров – <i>КТК</i>	2	1	2	4	2	2	3
3	Динамика роста средней заработной платы – <i>ДЗП</i>	3	4	4	5	3	2	5
4	Возможность карьерного роста – <i>КР</i>	4	5	2	3	4	1	5
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Динамика доходов персонала, полученных при работе на удаленном доступе или с использованием современных цифровых технологий – <i>ДПЦЭ</i>	5	1	5	4	3	4	4
Показатели оценки степени влияния экологических факторов на развитие предпринимательской структуры								
1	Коэффициент загрязнения окружающей среды – <i>КЗОС</i>	1	2	3	2	2	3	4
2	Коэффициент эффективности внедрения ресурсосберегающих технологий – <i>КВРТ</i>	2	4	3	2	4	2	3
3	Производство и реализация экологически чистой продукции – <i>ПЭЧП</i>	3	2	2	5	3	4	1
4	Внедрение инноваций, влияющих на состояние окружающей среды – <i>ВИ</i>	4	1	2	3	4	6	3
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Показатель оценки экологической составляющей в цифровой среде – <i>ЭСЦС</i>	5	5	4	4	2	3	4

По остальным одиннадцати предприятиям данные систематизированы и представлены в Приложении А.

Итак, в таблицах 5.5 и 5.6 проведена апробация первых этапов методики оценки.

Для получения объективной картины необходимо рассчитать интегральный показатель по формуле:

$$I = \sqrt[5]{k_1 * k_2 * k_3 * k_4 * k_5} \quad (5.3)$$

Сравнение интегрального показателя с эталонным представлено в таблице 5.6.

В данной таблице проведена оценка соответствия каждого показателя эталонному согласно динамического критерия максимикса с использованием формулы:

$$K_{соот} = \frac{I}{\mathcal{E}}, \quad (5.4)$$

где I – интегральный показатель;

\mathcal{E} – эталонный показатель.

Значение показателя ниже 1 говорит о том, что значение интегрального показателя приближено к эталонному, значение выше 1 – говорит о несоответствии показателя эталонному значению, и о том, что на данный момент нужно обратить особое внимание и принять необходимые управленческие решения.

Таблица 5.7 – Рейтинговая интерпретация показателей оценки эффективности подхода, выбранного для формирования механизма развития ООО «Арония» за 2015 – 2020 гг.

№ п/п	Показатель основной	Эталонный рейтинг	Интегральный показатель	К соответствия эталонному значению
Показатели оценки внешней среды функционирования механизма				
<i>Основные показатели</i>				
1	Коэффициент изменения <i>ВВП – КВВП</i>	1	2,3	2,3
2	Коэффициент инвестирования – <i>КИ</i>	2	1,5	0,75
3	Коэффициент конфликтности – <i>КК</i>	3	2,5	0,83
4	Коэффициент инфляционного влияния – <i>КИВ</i>	4	2,5	0,62
<i>Показатели «напыления»</i>				
5	Коэффициент внешней цифровизации бизнеса – <i>КВНЦБ</i>	5	4,3	0,86
Показатели оценки экономической составляющей внутренней среды функционирования механизма				
1	Коэффициент эффективности экономического потенциала – <i>КЭП</i>	1	2,9	2,9
2	Коэффициент эффективности системы управления предпринимательской структурой – <i>КСУ</i>	2	3,5	1,75
3	Ликвидность и платежеспособность предпринимательской структуры – <i>КЛП</i>	3	3,0	1,0
4	Коэффициент рентабельности продаж – <i>КРП</i>	4	2,3	0,58
<i>Показатели «напыления»</i>				

Продолжение таблицы 5.7

№ п/п	Показатель основной	Эталонный рейтинг	Интегральный показатель	К соответствия эталонному значению
5	Коэффициент цифровой автономии – <i>КЦА</i>	5	2,3	0,46
Показатели оценки социализации предпринимательской деятельности				
1	Коэффициент производительности труда – <i>КПТ</i>	1	3,4	3,4
2	Коэффициент текучести кадров – <i>КТК</i>	2	2,5	1,25
3	Динамика роста средней заработной платы – <i>ДЗП</i>	3	4,7	1,57
4	Возможность карьерного роста – <i>КР</i>	4	3,6	0,9
<i>Показатели «напыления»</i>				
5	Динамика доходов персонала, полученных при работе на удаленном доступе или с использованием современных цифровых технологий – <i>ДПЦЭ</i>	5	3,9	0,78
Показатели оценки степени влияния экологических факторов на развитие предпринимательской структуры				
1	Коэффициент загрязнения окружающей среды – <i>КЗОС</i>	1	3,1	3,1
2	Коэффициент эффективности внедрения ресурсосберегающих технологий – <i>КВРТ</i>	2	3,6	1,8
3	Производство и реализация экологически чистой продукции – <i>ПЭЧП</i>	3	3,0	1,0
4	Внедрение инноваций, влияющих на состояние окружающей среды – <i>ВИ</i>	4	3,4	0,85
<i>Показатели «напыления»</i>				
5	Показатель оценки экологической составляющей в цифровой среде – <i>ЭСЦС</i>	5	4,5	0,9
	Среднее значение	1,1	3,14	1,38

Информация, представленная в таблице 5.7 свидетельствует о том, что по исследуемому предприятию эталонному значению соответствует практически 50% рассчитанных показателей, что говорит о действенности авторской методики и необходимости ее регулярного использования в практической деятельности предприятия. Средний интегральный показатель по предприятию максимально приближен к эталонному значению.

5.2 Организационная модель механизма развития предпринимательских структур в новой экономике

Реализация подхода к формированию механизма развития предпринимательских структур в новой экономике возможна только в условиях четкой организационной политики предприятия.

Организационную модель механизма развития предпринимательских структур в новой экономике можно определить, как взаимосвязанную и взаимозависимую совокупность экономических отношений, принципов, методов и форм предприятия.

Ориентируясь на системный подход можно отметить, что механизм развития предпринимательских структур в новой экономике представляет собой динамическую открытую систему, учитывающую влияние на инновационную составляющую бизнеса внутренних и внешних факторов. К инновационной составляющей предпринимательской деятельности можно отнести:

- продуктовую – новые или улучшенные виды товаров (услуг);
- технологическую – модернизация технологий;
- процессную – использование новых или совершенствование производственных, трудовых, маркетинговых процессов;
- управленческую – новые или улучшенные системы, методы, структуры и механизмы управления;
- социальную – социализация предпринимательства;

экологическую – использование инновационных технологий, направленных на сохранность окружающей среды.

Основу любой организационной модели составляют функции, которые, как считают исследователи [231 – 240] нужно рассматривать досконально. В условиях новой экономики особое внимание необходимо уделять не только традиционным функциям управления как: учет, контроль, анализ, планирование, стратегирование и пр., но «новым» функциям, к которым относят:

- обеспечение сбалансированности и пропорциональности между структурными подразделениями (на инновационной основе);
- реализация потенциала развития бизнеса в «новой экономике»;
- обеспечение конкурентоспособности «новой» продукции;
- продвижение продукции использованием инновационных маркетинговых технологий;
- использование новых видов рекламы, особенно в сети Internet;
- использование новой концепции знаний, реализация творческих способностей работников предприятия;
- использование инструментов цифровой экономики;
- устранение информационных фильтров и информационного шума в системе информационно-коммуникационного механизма и пр.

Организационная модель механизма развития предпринимательских структур в новой экономике формируется на основе принципа системности, комплексности, целеполагания, целостности, адаптивности, научности и пр. [232 – 235].

Структурно организационную модель можно представить в виде четырех взаимосвязанных этапов (рис. 5.5).

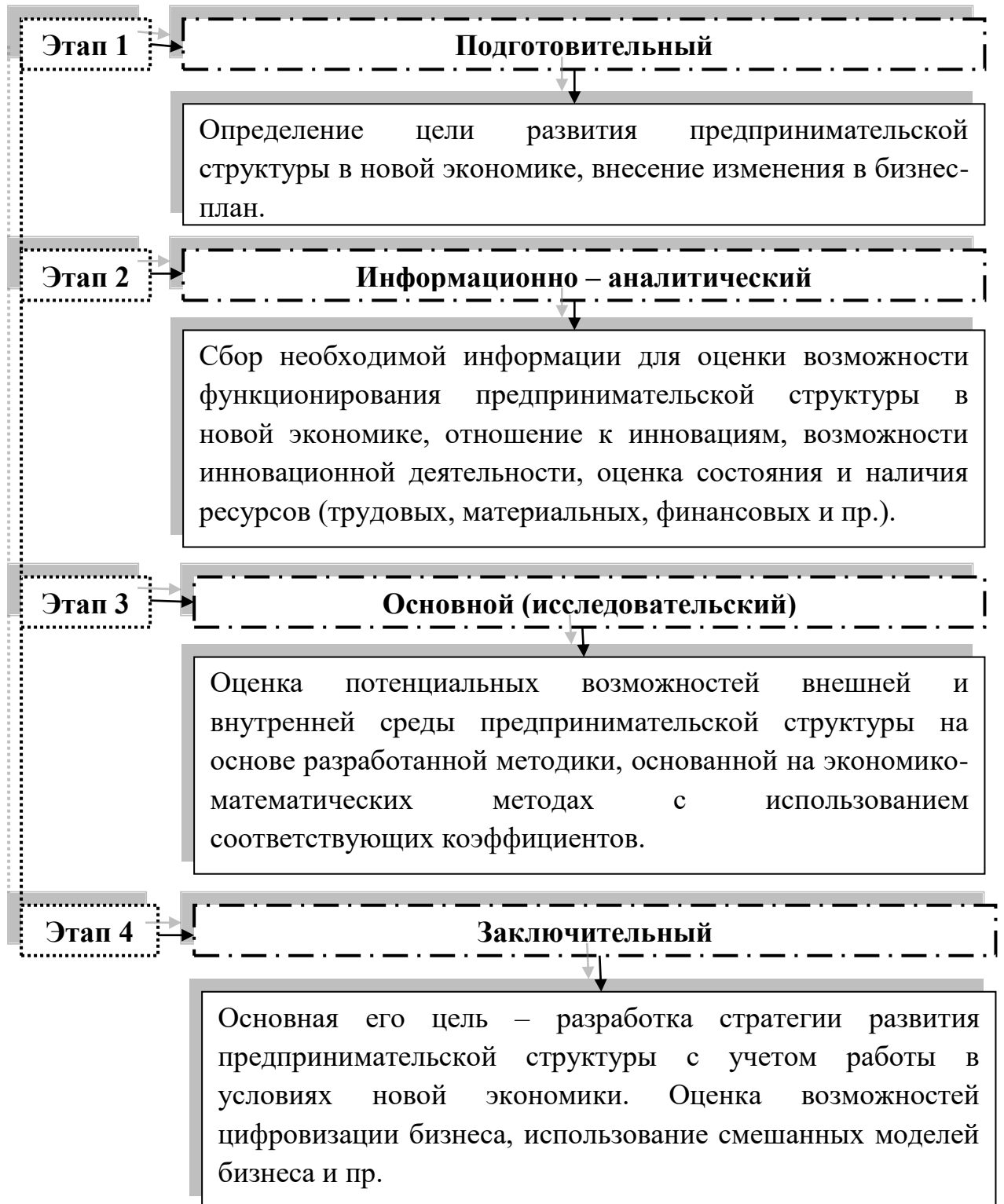


Рисунок 5.5 – Структура организационной модели механизма развития предпринимательских структур в новой экономике

Особое значение, в выделенной организационной модели, имеет второй этап, на котором, кроме выделенных аспектов особое внимание уделяется изучению:

организационных рычагов (процедурам консультирования, выставочной деятельности, организации ярмарок, материально-техническому обеспечению и пр.);

экономико-правовых методов регулирования (кредитование, привлечение инвестиций, налоговое регулирование, финансирование бизнеса и пр.);

организации контроля (использование работы внешних аудиторов, создание отдела внутреннего аудита (для крупных предпринимательских структур) и пр.).

Фундаментом механизма развития предпринимательских структур в новой экономике является системный междисциплинарный подход, который учитывает все аспекты налаженных функциональных связей предприятия с инновационной средой его функционирования.

Его реализация в рамках новой экономики позволит детально изучить процесс организационного обеспечения и сделать его адаптивным к меняющейся рыночной среде.

Модель механизма развития предпринимательских структур в новой экономике должна быть ориентирована на инновационную составляющую, а сами инновации должны быть направлены на саморазвитие и самоподдержку предприятия.

Таким образом, организационная модель механизма развития предпринимательских структур в новой экономике направлена на соблюдение главных принципов синергетики (базовой теории самоорганизации).

В организационной модели должны быть заложены инструменты циклической самоподдержки процессов его формирования и адаптации.

Синергетическое развитие предпринимательских структур в новой экономике направлено на активизацию системообразующих факторов, их направленность на освоение «новых» рынков и «новых» видов деятельности. Оно зависит от институциональной среды, в которой функционирует предпринимательская структура.

Для эффективной реализации механизма развития предпринимательских структур в новой экономике нужно учитывать уровень активности населения региона, степень их готовности к предпринимательской деятельности, готовность к освоению «возможных» новых видов деятельности, адекватного восприятия государственного влияния на развития предпринимательства в регионе.

Вышеизложенное позволяет сконструировать организационную модель механизма развития предпринимательских структур в новой экономике, которая базируется на системном подходе и учитывает структурные элементы, представленные ранее на рисунке 5.6.

Следует отметить, что предложенная организационная модель базируется на системном подходе и включает в себя такие элементы как: цель, задачи, объекты, субъекты, принципы, методы, информационное обеспечение, организационное обеспечение, методическое обеспечение, институциональное регулирование и оценку функционирования механизма развития предпринимательских структур в новой экономике.

Заключительный элемент организационной модели – оценка, которая требует качественного методического инструментария, так как процедура оценки функционирования механизма развития предпринимательских структур в новой экономике является достаточной трудоемким процессом, требующим максимального учета множества факторов внутреннего и внешнего воздействия.



Рисунок 5.6 – Организационная модель механизма развития предпринимательских структур в новой экономике

Ряд факторов, а именно четыре группы, уже были выделены в предыдущем подразделе работы. Положив их в основу построения математической модели сформируем и визуализируем в виде структурно-логической схемы – рис. 5.7.



Рисунок 5.7 – Экономико-математическая модель оценки функционирования механизма развития предпринимательских структур в новой экономике

Математическое описание модели представлено ниже:

$$L \xrightarrow{F_1} X \xrightarrow{F_2, F_3, F_4, F_5} R, X = F_1(L), L = (l_c), c = \overline{1, C}, X = (x_i), i = \overline{1, 20},$$

$$R = (r_j), j = \overline{1, 5}; F_2 = f(x_1, \dots, x_5), F_3 = f(x_6, \dots, x_{10}), F_4 = f(x_{11}, \dots, x_{15}), (5.5)$$

$$F_5 = f(x_{16}, \dots, x_{20}).$$

где, F_1 – функционал отражения множества L (входных параметров) и множества X (оценочных параметров);

F_2 – функционал оценки внешней среды функционирования механизма и, соответственно: x_1 – коэффициент изменения ВВП (*КВВП*); x_2 – коэффициент инвестирования (*КИ*); x_3 – коэффициент конфликтности (*КК*); x_4 – коэффициент инфляционного влияния (*КИВ*); показатель «напыления» или x_5 – коэффициент внешней цифровизации бизнеса (*КВНЦБ*);

F_3 – функционал оценки экономической составляющей внутренней среды функционирования механизма, и, соответственно: x_6 – коэффициент эффективности экономического потенциала (*КЭП*); x_7 – коэффициент эффективности системы управления предпринимательской структурой (*КСУ*); x_8 – ликвидность и платежеспособность предпринимательской структуры (*КЛП*); x_9 – коэффициент рентабельности продаж (*КРП*); показатель «напыления», x_{10} – коэффициент цифровой автономии (*КЦА*);

F_4 – функционал оценки социализации бизнеса, и, соответственно: x_{11} – коэффициент производительности труда (*КПТ*); x_{12} – коэффициент текучести кадров (*КТК*); x_{13} – динамика роста средней заработной платы (*ДЗП*); x_{14} – возможность карьерного роста (*КР*); показатель «напыления», x_{15} – динамика доходов персонала, полученных при работе на удаленном доступе или с использованием современных цифровых технологий (*ДПЦ*).

F_5 – показатели оценки степени влияния экологических факторов на развитие предпринимательской структуры - x_{16} коэффициент загрязнения окружающей среды (*КЗОС*); x_{17} - коэффициент эффективности внедрения ресурсосберегающих технологий (*КВРТ*); x_{18} - производство и реализация экологически чистой продукции (*ПЭЧП*); x_{19} - внедрение инноваций, влияющих на состояние окружающей среды (*ВИ*); показатель «напыления», x_{20} - показатель оценки экологической составляющей в цифровой среде – (*ЭСЦС*).

Итак, взаимосвязь представленных функций образует математическую модель оценки функционирования механизма развития предпринимательских структур в новой экономике (табл. 5.8).

Таблица 5.8 – Параметризация x_i согласно нечетких критериев

Параметр	Название параметра
Параметры графика А	
x_1	Коэффициент изменения <i>ВВП – КВВП</i>
x_6	Коэффициент эффективности экономического потенциала – <i>КЭП</i>
x_9	Коэффициент рентабельности продаж – <i>КРП</i>
x_{11}	Коэффициент производительности труда – <i>КПТ</i>
x_{13}	Динамика роста средней заработной платы – <i>ДЗП</i>
Параметры графика Б	
x_3	Коэффициент конфликтности – <i>КК</i>
x_4	Коэффициент инфляционного влияния – <i>КИВ</i>
x_8	Ликвидность и платежеспособность предпринимательской структуры – <i>КЛП</i>
Параметры графика В	
x_2	Коэффициент инвестирования – <i>КИ</i>
x_5	Коэффициент внешней цифровизации бизнеса – <i>КВНЦБ</i>
x_7	Коэффициент эффективности системы управления предпринимательской структурой – <i>КСУ</i>
x_{10}	Коэффициент цифровой автономии – <i>КЦА</i>
x_{12}	Коэффициент текучести кадров – <i>КТК</i>
x_{14}	Возможность карьерного роста – <i>КР</i>
x_{15}	Динамика доходов персонала, полученных при работе на удаленном доступе или с использованием современных цифровых технологий – <i>ДПЦЭ</i>
x_{16}	Коэффициент загрязнения окружающей среды – <i>КЗОС</i>
x_{17}	Коэффициент эффективности внедрения ресурсосберегающих технологий – <i>КВРТ</i>
x_{18}	Производство и реализация экологически чистой продукции – <i>ПЭЧП</i>
x_{19}	Внедрение инноваций, влияющих на состояние окружающей среды – <i>ВИ</i>
x_{20}	Показатель оценки экологической составляющей в цифровой среде – <i>ЭСЦС</i>

Обратим внимание на факт того, что система показателей представлена как количественными, так и качественными показателями.

Такой авторский подход актуализирует процедуру использования аппарата нечеткой логики при ее практическом использовании, а x_i можно оценить с использованием традиционной шкалы: *Excellent* (E – очень высокий уровень); *Very good* (V – высокий уровень); *Good* (G – достаточный уровень); *Satisfactory* (S – удовлетворительный уровень); *Fail* (F – неудовлетворительный уровень).

Экспертным путем были установлены функции зависимости для каждого исследуемого параметра. Данные параметры были сгруппированы по трем категориям: А, Б, В.

График А визуализирует состояние предпринимательской структуры в рамках устойчивого развития новой экономики; график функции зависимости Б свидетельствуют об отсутствии стабильности в системе развития предпринимательских структур в новой экономике и, наконец, график В – является смешанным типом и показывает пограничное состояние предпринимательской структуры в новой экономике.

Графики представлены в Приложении А.

Представленные графики дают возможность провести группировку параметров x_i , согласно возможной их принадлежности к нечетким данным – таблица 5.8.

Таким образом, в таблице 5.8 представлена параметризация x_i согласно нечетких критериев. Дальнейшее решение задачи предполагает характеристику точек a , a_1 , c , k , k_1 функций зависимости данных параметров на основе согласованных экспертных оценок. Данные оцениваются по традиционной шкале от 0 до 1.

Данные систематизируем в таблицу 5.9.

Таблица 5.9 – Значение параметров x_i , $i = \overline{1,20}$

Параметр	График	Характеристика точки				
		a	a_1	c	k	k_1
x_1	А	0	0,01	0,1	0,2	1
x_2	В	0	0,2	0,5	1	1
x_3	Б	0	0,3	0,5	0,7	1
x_4	Б	0	0,1	0,2	0,3	1
x_5	В	0	0,3	0,4	0,7	1
x_6	А	0	0,2	0,5	0,9	1
x_7	В	0	0,3	0,5	0,7	1
x_8	Б	0	0,3	0,5	0,7	1
x_9	А	0	0,3	0,6	0,8	1
x_{10}	В	0	0,25	0,4	0,6	1
x_{11}	А	0	0,2	0,5	0,6	1
x_{12}	В	0	0,5	1	1,5	1
x_{13}	А	0	0,2	0,4	0,6	1
x_{14}	В	0	0,05	0,1	0,15	1
x_{15}	В	0	0,05	0,1	0,15	1
x_{16}	В	0	0,05	0,1	0,15	1
x_{17}	В	0	0,01	0,1	0,15	1
x_{18}	В	0	0,05	0,1	0,25	1
x_{19}	В	0	0,05	0,1	0,1	1
x_{20}	В	0	0,01	0,1	0,1	1

Функции зависимости в зависимости от графика приобретают вид –
таблица 5.10.

Таблица 5.10 – Алгоритм определения функций зависимости графиков А, Б, В.

№ п/п	Вид графика	Модель алгоритма определения
1	А	$\mu^H(x) = \begin{cases} 1, x \in [a, a_1]; \\ \left(\frac{k_1 - x}{k_1 - a_1}\right)^n, x \in [a_1, k_1]. \end{cases}$ $\mu^C(x) = \frac{1}{1 + \left(\frac{x - c}{n}\right)^2};$ $\mu^B(x) = \begin{cases} \left(\frac{x - a}{k - a}\right)^n, x \in [a, k]; \\ 1, x \in (k, k_1]. \end{cases}$
2	Б	$\mu^H(x) = \frac{1}{1 + \left(\frac{x - a}{n}\right)^2};$ $\mu^C(x) = \frac{1}{1 + \left(\frac{x - c}{n}\right)^2};$ $\mu^B(x) = \frac{1}{1 + \left(\frac{x - k_1}{n}\right)^2}.$
3	В	$\mu^H(x) = \begin{cases} 1, x \in [a, a_1]; \\ \left(\frac{k_1 - x}{k_1 - a_1}\right)^n, x \in [a_1, k_1]. \end{cases}$ $\mu^C(x) = \frac{1}{1 + \left(\frac{x - c}{n}\right)^2};$ $\mu^B(x) = \frac{1}{1 + \left(\frac{x - k_1}{n}\right)^2}.$

Далее, используя данные таблицы 5.9 и систематизированные зависимости – таблица 5.10 можно рассчитать значение функций зависимости для каждого исследуемого параметра.

С использованием результатов работы экспертов, составим матрицы знаний для агрегатных функционалов F_2, F_3, F_4, F_5 .

Шкала, используемая для оценки представлена выше. В таблицах 5.11-5.14 рассмотрены структурные составляющие матриц для агрегатных функционалов F_2, F_3, F_4, F_5 .

С использованием матричного подхода сформируем логичные равенства для всех агрегатных функционалов. В частности, для F_2 , равенства будут иметь вид – таблица 5.11.

Таблица 5.11 – Матрица оценки функционала F_2 – функционал оценки внешней среды функционирования механизма

x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	F_2
E	E	E	E	E	E
E	V	E	V	E	
E	V	E	E	G	
E	E	G	V	V	V
G	V	V	G	E	
E	G	G	E	G	
G	G	G	G	G	G
S	S	S	G	V	
S	G	E	E	V	
S	S	V	E	E	S
S	G	S	G	G	
S	S	S	V	S	
V	V	S	S	S	F
S	E	S	S	E	
S	S	G	S	S	

Математически опишем представленную в таблице информацию:

$$\mu^E(F_2) = \mu^E(x_1) \cdot \mu^E(x_2) \cdot \mu^E(x_3) \cdot \mu^E(x_4) \cdot \mu^{EB}(x_5) \cup \mu^E(x_1) \cdot \mu^V(x_2) \cdot \mu^E(x_3) \times \\ \times \mu^V(x_4) \cdot \mu^E(x_5) \cup \mu^E(x_1) \cdot \mu^V(x_2) \cdot \mu^E(x_3) \cdot \mu^V(x_4) \cdot \mu^G(x_5).$$

$$\mu^V(F_2) = \mu^E(x_1) \cdot \mu^E(x_2) \cdot \mu^G(x_3) \cdot \mu^V(x_4) \cdot \mu^{VB}(x_5) \cup \mu^G(x_1) \cdot \mu^V(x_2) \cdot \mu^V(x_3) \times \\ \times \mu^G(x_4) \cdot \mu^E(x_5) \cup \mu^E(x_1) \cdot \mu^G(x_2) \cdot \mu^G(x_3) \cdot \mu^E(x_4) \cdot \mu^G(x_5).$$

$$\mu^G(F_2) = \mu^S(x_1) \cdot \mu^S(x_2) \cdot \mu^S(x_3) \cdot \mu^G(x_4) \cdot \mu^V(x_5) \cup \mu^S(x_1) \cdot \mu^G(x_2) \cdot \mu^E(x_3) \times \\ \times \mu^E(x_4) \cdot \mu^V(x_5) \cup \mu^S(x_1) \cdot \mu^S(x_2) \cdot \mu^V(x_3) \cdot \mu^E(x_4) \cdot \mu^E(x_5).$$

$$\mu^S(F_2) = \mu^S(x_1) \cdot \mu^G(x_2) \cdot \mu^S(x_3) \cdot \mu^G(x_4) \cdot \mu^G(x_5) \cup \mu^S(x_1) \cdot \mu^S(x_2) \cdot \mu^S(x_3) \times \\ \times \mu^V(x_4) \cdot \mu^S(x_5) \cup \mu^S(x_1) \cdot \mu^S(x_2) \cdot \mu^S(x_3) \cdot \mu^V(x_4) \cdot \mu^S(x_5).$$

$$\mu^F(F_2) = \mu^V(x_1) \cdot \mu^V(x_2) \cdot \mu^S(x_3) \cdot \mu^S(x_4) \cdot \mu^S(x_5) \cup \mu^S(x_1) \cdot \mu^E(x_2) \cdot \mu^S(x_3) \times \\ \times \mu^S(x_4) \cdot \mu^E(x_5) \cup \mu^S(x_1) \cdot \mu^S(x_2) \cdot \mu^G(x_3) \cdot \mu^S(x_4) \cdot \mu^S(x_5).$$

В таблице 5.12 представлена матрица оценки функционала F_3 – функционал оценки экономической составляющей внутренней среды функционирования механизма.

Таблица 5.12 – Матрица оценки функционала F_3 – функционал оценки экономической составляющей внутренней среды функционирования механизма

x_6	x_7	x_8	x_{10}	x_7	F_3
E	E	E	E	E	E
V	E	E	E	E	
E	G	G	E	G	
G	E	G	E	E	V
E	E	E	G	G	
E	G	E	G	G	
G	G	E	E	E	G
V	E	E	G	G	

Продолжение таблицы 5.8

x_6	x_7	x_8	x_{10}	x_7	F_3
S	S	G	E	E	
G	S	E	S	S	S
S	G	G	E	G	
G	S	S	G	S	
G	S	G	S	S	F
E	G	S	S	S	
S	S	S	S	S	

Логические равенства для функционала F_3 будут следующими:

$$\mu^E(F_3) = \mu^E(x_6) \cdot \mu^E(x_7) \cdot \mu^E(x_8) \cdot \mu^E(x_9) \cdot \mu^E(x_{10}) \cup \mu^V(x_6) \cdot \mu^E(x_7) \cdot \mu^E(x_8) \times \mu^E(x_9) \cdot \mu^E(x_{10}) \cup \mu^E(x_6) \cdot \mu^G(x_7) \cdot \mu^G(x_8) \cdot \mu^E(x_9) \cdot \mu^G(x_{10}).$$

$$\mu^V(F_3) = \mu^E(x_6) \cdot \mu^E(x_7) \cdot \mu^E(x_8) \cdot \mu^G(x_9) \cdot \mu^G(x_{10}) \cup \mu^E(x_6) \cdot \mu^G(x_7) \cdot \mu^E(x_8) \times \mu^G(x_9) \cdot \mu^G(x_{10}) \cup \mu^G(x_6) \cdot \mu^G(x_7) \cdot \mu^E(x_8) \cdot \mu^E(x_9) \cdot \mu^E(x_{10}).$$

$$\mu^G(F_3) = \mu^G(x_6) \cdot \mu^G(x_7) \cdot \mu^E(x_8) \cdot \mu^E(x_9) \cdot \mu^E(x_{10}) \cup \mu^V(x_6) \cdot \mu^E(x_7) \cdot \mu^E(x_8) \times \mu^G(x_9) \cdot \mu^G(x_{10}) \cup \mu^S(x_6) \cdot \mu^S(x_7) \cdot \mu^G(x_8) \cdot \mu^E(x_9) \cdot \mu^G(x_{10}).$$

$$\mu^S(F_3) = \mu^G(x_6) \cdot \mu^S(x_7) \cdot \mu^E(x_8) \cdot \mu^S(x_9) \cdot \mu^S(x_{10}) \cup \mu^S(x_6) \cdot \mu^G(x_7) \cdot \mu^E(x_8) \times \mu^S(x_9) \cdot \mu^S(x_{10}) \cup \mu^G(x_6) \cdot \mu^S(x_7) \cdot \mu^S(x_8) \cdot \mu^G(x_9) \cdot \mu^S(x_{10}).$$

$$\mu^F(F_3) = \mu^G(x_6) \cdot \mu^S(x_7) \cdot \mu^G(x_8) \cdot \mu^S(x_9) \cdot \mu^S(x_{10}) \cup \mu^E(x_6) \cdot \mu^G(x_7) \cdot \mu^S(x_8) \times \mu^S(x_9) \cdot \mu^S(x_{10}) \cup \mu^S(x_6) \cdot \mu^S(x_7) \cdot \mu^S(x_8) \cdot \mu^S(x_9) \cdot \mu^S(x_{10}).$$

По аналогии в таблице 5.13 сформируем матрицу функционала – функционал оценки социализации бизнеса F_4 .

Таблица 5.13 – Матрица оценки функционала F_4 – функционал оценки социализации бизнеса

x_{11}	x_{12}	x_{13}	x_{14}	x_{15}	F_4
E	E	E	E	E	E
G	E	E	E	E	
G	G	V	V	V	
E	E	G	V	V	V
E	G	E	V	G	
V	V	V	E	G	
G	G	G	V	E	G
G	G	V	V	G	
V	V	G	G	E	
V	V	G	G	E	S
V	G	V	G	G	
G	G	G	V	E	
V	G	G	G	G	F
G	G	V	G	F	
G	G	G	G	G	

Логические равенства для функционала F_4 будут следующими:

$$\mu^E(F_4) = \mu^E(x_{11}) \cdot \mu^E(x_{12}) \cdot \mu^E(x_{13}) \cdot \mu^E(x_{14}) \cdot \mu^E(x_{15}) \cup \mu^G(x_{11}) \cdot \mu^E(x_{12}) \times \mu^E(x_{13}) \cdot \mu^E(x_{14}) \cdot \mu^E(x_{15}) \cup \mu^G(x_{11}) \cdot \mu^G(x_{12}) \cdot \mu^V(x_{13}) \cdot \mu^V(x_{14}) \cdot \mu^V(x_{15})$$

$$\mu^V(F_4) = \mu^E(x_{11}) \cdot \mu^E(x_{12}) \cdot \mu^G(x_{13}) \cdot \mu^V(x_{14}) \cdot \mu^V(x_{14}) \cdot \mu^V(x_{15}) \cup \mu^E(x_{11}) \cdot \mu^G(x_{12}) \times \mu^E(x_{13}) \cdot \mu^V(x_{14}) \cdot \mu^G(x_{15}) \cup \mu^V(x_{11}) \cdot \mu^V(x_{12}) \cdot \mu^V(x_{13}) \cdot \mu^E(x_{14}) \cdot \mu^V(x_{15})$$

$$\mu^G(F_4) = \mu^G(x_{11}) \cdot \mu^G(x_{12}) \cdot \mu^G(x_{13}) \cdot \mu^V(x_{14}) \cdot \mu^E(x_{15}) \cup \mu^G(x_{11}) \cdot \mu^G(x_{12}) \times \mu^V(x_{13}) \cdot \mu^E(x_{15}) \cup \mu^V(x_{11}) \cdot \mu^V(x_{12}) \cdot \mu^G(x_{13}) \cdot \mu^G(x_{14}) \cdot \mu^E(x_{15})$$

$$\mu^V(F_4) = \mu^V(x_{11}) \cdot \mu^G(x_{12}) \cdot \mu^V(x_{13}) \cdot \mu^V(x_{14}) \cdot \mu^E(x_{15}) \cup \mu^V(x_{11}) \cdot \mu^G(x_{12}) \times \\ \times \mu^V(x_{13}) \cdot \mu^G(x_{14}) \cdot \mu^G(x_{15}) \cup \mu^G(x_{11}) \cdot \mu^G(x_{12}) \cdot \mu^G(x_{13}) \cdot \mu^V(x_{14}) \cdot \mu^E(x_{15})$$

$$\mu^F(F_4) = \mu^V(x_{11}) \cdot \mu^G(x_{12}) \cdot \mu^G(x_{13}) \cdot \mu^G(x_{14}) \cdot \mu^G(x_{15}) \cup \mu^G(x_{11}) \cdot \mu^G(x_{12}) \times \\ \times \mu^V(x_{13}) \cdot \mu^G(x_{14}) \cdot \mu^V(x_{15}) \cup \mu^G(x_{11}) \cdot \mu^G(x_{12}) \cdot \mu^G(x_{13}) \cdot \mu^G(x_{14}) \cdot \mu^G(x_{15})$$

В таблице 5.14 сформируем матрицу показателей оценки степени влияния экологических факторов на развитие предпринимательской структуры.

Таблица 5.14 – Матрица оценки функционала F_5 – показатели оценки степени влияния экологических факторов на развитие предпринимательской структуры

x_{16}	x_{17}	x_{18}	x_{19}	x_{20}	F_5
E	E	E	E	E	E
G	E	G	E	E	
G	G	V	V	V	
E	E	G	V	V	V
G	G	E	V	G	
V	V	V	E	V	
G	G	G	V	E	G
V	G	V	V	G	
V	V	G	G	V	
V	V	G	G	E	S
V	G	V	G	G	
G	V	G	V	E	
V	G	G	G	G	F
G	G	V	G	F	
G	G	G	V	G	

Логические равенства для функционала F_5 будут следующими:

$$\mu^E(F_5) = \mu^E(x_{16}) \cdot \mu^E(x_{17}) \cdot \mu^E(x_{18}) \cdot \mu^E(x_{19}) \cdot \mu^E(x_{20}) \cup \mu^G(x_{16}) \cdot \mu^E(x_{17}) \times \\ \times \mu^G(x_{18}) \cdot \mu^E(x_{19}) \cdot \mu^E(x_{20}) \cup \mu^G(x_{16}) \cdot \mu^G(x_{17}) \cdot \mu^V(x_{18}) \cdot \mu^V(x_{19}) \cdot \mu^V(x_{20})$$

$$\mu^V(F_4) = \mu^E(x_{16}) \cdot \mu^E(x_{17}) \cdot \mu^G(x_{18}) \cdot \mu^V(x_{19}) \cdot \mu^V(x_{20}) \cup \mu^E(x_{16}) \cdot \mu^G(x_{17}) \times \\ \times \mu^E(x_{18}) \cdot \mu^V(x_{19}) \cdot \mu^G(x_{20}) \cup \mu^G(x_{16}) \cdot \mu^V(x_{17}) \cdot \mu^V(x_{18}) \cdot \mu^E(x_{19}) \cdot \mu^V(x_{20})$$

$$\mu^G(F_4) = \mu^G(x_{11}) \cdot \mu^G(x_{12}) \cdot \mu^G(x_{13}) \cdot \mu^V(x_{14}) \cdot \mu^E(x_{15}) \cup \mu^V(x_{11}) \cdot \mu^G(x_{12}) \times \\ \times \mu^V(x_{13}) \cdot \mu^E(x_{15}) \cup \mu^V(x_{11}) \cdot \mu^V(x_{12}) \cdot \mu^G(x_{13}) \cdot \mu^G(x_{14}) \cdot \mu^V(x_{15})$$

$$\mu^V(F_4) = \mu^V(x_{16}) \cdot \mu^G(x_{17}) \cdot \mu^V(x_{18}) \cdot \mu^V(x_{19}) \cdot \mu^E(x_{20}) \cup \mu^V(x_{16}) \cdot \mu^G(x_{17}) \times \\ \times \mu^V(x_{18}) \cdot \mu^G(x_{19}) \cdot \mu^G(x_{20}) \cup \mu^G(x_{16}) \cdot \mu^G(x_{17}) \cdot \mu^G(x_{18}) \cdot \mu^V(x_{19}) \cdot \mu^E(x_{20})$$

$$\mu^F(F_4) = \mu^V(x_{16}) \cdot \mu^G(x_{17}) \cdot \mu^G(x_{18}) \cdot \mu^G(x_{19}) \cdot \mu^G(x_{20}) \cup \mu^G(x_{16}) \cdot \mu^G(x_{17}) \times \\ \times \mu^V(x_{18}) \cdot \mu^G(x_{19}) \cdot \mu^V(x_{20}) \cup \mu^G(x_{16}) \cdot \mu^G(x_{17}) \cdot \mu^G(x_{18}) \cdot \mu^V(x_{19}) \cdot \mu^G(x_{20})$$

На основании представленных выше данных можно составить матрицу определения конечного решения относительно равенства $r_j, j = \overline{1,5}$ развития предпринимательских структур в новой экономике.

Таблица 5.15 – Матрица определения конечного решения относительно равенства $r_j, j = \overline{1,5}$ развития предпринимательских структур в новой экономике.

F_2	F_3	F_4	F_5	$R=(r_j)$
E	E	E	E	$r_1 (E)$
V	E	E	E	
E	V	E	G	
E	V	E	V	$r_2 (V)$
V	E	S	E	
E	V	S	S	

Продолжение таблицы 5.15.

F_2	F_3	F_4	F_5	$R=(r_j)$
V	F	F	F	$r_3 (G)$
E	V	G	G	
S	V	S	S	
S	F	F	F	$r_4 (S)$
V	S	S	F	
F	S	F	S	
S	F	F	F	$r_5 (F)$
F	F	G	S	
S	S	S	S	

Логические равенства для определения перспектив развития предпринимательских структур в новой экономике будет иметь вид:

$$\begin{aligned} \mu^E(R) &= \mu^E(F_2) \cdot \mu^E(F_3) \cdot \mu^E(F_4) \mu^E(F_5) \cup \mu^V(F_2) \cdot \mu^E(F_3) \cdot \mu^E(F_4) \mu^E(F_5) \\ &\cup \mu^E(F_2) \cdot \mu^V(F_3) \cdot \mu^E(F_4) \mu^E(F_5) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \mu^V(R) &= \mu^E(F_2) \cdot \mu^V(F_3) \cdot \mu^E(F_4) \mu^V(F_5) \cup \mu^V(F_2) \cdot \mu^E(F_3) \cdot \mu^S(F_4) \mu^E(F_5) \\ &\cup \mu^E(F_2) \cdot \mu^V(F_3) \cdot \mu^S(F_4) \mu^S(F_5). \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \mu^G(R) &= \mu^V(F_2) \cdot \mu^F(F_3) \cdot \mu^F(F_4) \mu^F(F_5) \cup \mu^E(F_2) \cdot \mu^V(F_3) \cdot \mu^G(F_4) \mu^G(F_5) \\ &\cup \mu^S(F_2) \cdot \mu^{VC}(F_3) \cdot \mu^S(F_4) \mu^S(F_5). \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \mu^S(R) &= \mu^S(F_2) \cdot \mu^V(F_3) \cdot \mu^V(F_4) \mu^V(F_5) \cup \mu^V(F_2) \cdot \mu^S(F_3) \cdot \mu^S(F_4) \mu^F(F_5) \\ &\cup \mu^F(F_2) \cdot \mu^S(F_3) \cdot \mu^{FC}(F_4) \mu^S(F_5). \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \mu^F(R) &= \mu^S(F_2) \cdot \mu^F(F_3) \cdot \mu^F(F_4) \mu^F(F_5) \cup \mu^F(F_2) \cdot \mu^F(F_3) \cdot \mu^G(F_4) \mu^S(F_5) \\ &\cup \mu^S(F_2) \cdot \mu^S(F_3) \cdot \mu^S(F_4) \mu^S(F_5). \end{aligned}$$

Итак, в итоге получаем $r_j = \max\{\mu^j(R)\}$.

Представленная авторская модель и подходы к ее формализованному представлению на основе нечеткой логики позволяют оценить степень

развития предпринимательских структур ДНР и ЛНР в новой экономике, и станет основой в разработки стратегии ее роста.

В таблице 5.16 проведем апробацию методики, представленной выше.

Получены следующие результаты в разрезе исследуемых предприятий.

Таблица 5.16 – Развитие предпринимательских структур за 2015 – 2020 гг.

<i>Предпринимательская структура</i>	$R=(r_j)$
ООО «Колумб»	$r_1 (E)$
ООО «Луч»	$r_1 (E)$
ООО «Лаис»	$r_1 (E)$
ООО «ЗБХ «Милам»	$r_1 (E)$
ГП «Народный»	$r_2 (V)$
ООО «Юнис»	$r_2 (V)$
ООО «Айсберг»	$r_2 (V)$
ООО «Дон-Эст»	$r_2 (V)$
«АТН «Паритет»	$r_3 (G)$
ООО «Перевальск-Агро»	$r_3 (G)$
СТК «Групп»	$r_3 (G)$
ООО «Люкс»	$r_4 (S)$

Итак, получены следующие результаты: в группу $r_4 (S)$ – вошло одно предприятие ООО «Люкс», в группу $r_3 (G)$ – три предприятия: «АТН «Паритет», ООО «Перевальск-Агро», СТК «Групп»; в группу $r_2 (S)$ – ГП «Народный», ООО «Юнис», ООО «Айсберг», ООО «Дон-Эст», ООО «Колумб» и, наконец, в группу $r_1(F)$ – ООО «Луч», ООО «Лаис», ООО «ЗБХ «Милам», ООО «Колумб» (самые высокие показатели).

В целом, можно сделать вывод, что развитие предприятий ДНР и ЛНР в новой экономике находится на достаточно высоком уровне, так как в группу $r_5 (F)$ не вошла ни одна предпринимательская структуры, а наибольшее количество насчитывается в группе $r_4 (S)$. Такое положение

исследуемых предприятий актуализирует необходимость разработки стратегии их развития в новой экономике.

5.3 Стратегия развития предпринимательских структур в новой экономике

Современные условия функционирования предпринимательских структур, как уже было определено ранее, характеризуются различными трансформационными процессами, особенно в условиях перехода к новой экономике.

Концептуальные основы стратегии развития предпринимательских структур в новой экономике представлены на рис. 5.8.

Итак, информация, представленная на рис. 5.8, сформированная на основе исследования содержания, принципов, критериев и мониторинга основных составляющих стратегического развития предпринимательских структур ДНР И ЛНР включает: цель, задачи, критерии, особенности и принципы стратегического развития, его методическое, организационное и техническое обеспечение.

Следует отметить, что выбор стратегии является неотъемлемой частью общего механизма формирования приоритетных направлений функционирования предпринимательской структуры. В условиях постоянно изменяющейся внешней среды жизнедеятельности предпринимательской структуры вопросы выбора оптимальной стратегии развития приобретают особый смысл. В условиях «новой экономики» основным критерием качества деятельности предпринимательской структуры становятся альтернативы развития и эффективность принятия управленческих решений.



Рисунок 5.8 – Стратегия развития предпринимательских структур в новой экономике

Результатом формирования стратегии развития предпринимательской структуры в «новой экономике» становится, непосредственно, сам выбор оптимальной стратегии, а также методы принятия управленческих решений по данному выбору.

Именно от методов принятия управленческих решений зависит выбор той или иной стратегии.

К основным методам принятия управленческих решений относятся:

1. *Метод приведения к обобщающему критерию* (методы сверток) – данный метод основан на приведении начальной многокритериальной задачи к скалярной на основе формирования обобщающего критерия;

2. *Метод главного критерия* – выходная многокритериальная задача оптимизации с учетом дополнительно установленных ограничений;

3. *Метод последовательных поступков* – выходная многокритериальная задача изменяется последовательностью однокритериальных, то есть строится посредством обобщения однокритериальных показателей;

4. *Методы теории нечеткого множества* – математический аппарат позволяет описывать непонятные явления;

5. *Метод анализа иерархий* – позволяет выбрать единое компромиссное решение путем попарных сравнений определенных значений данных;

6. *Метод «Дерево решений»* – графическое отображение возможных решений и их результатов;

7. *Метод статистического моделирования (метод Монте-Карло)* – метод моделирования случайных величин.

На рисунке 5.9 представлен механизм формирования нечеткого логического управленческого вывода, который базируется на авторской методике.

Как уже было определено в подразделе 5.2, на сегодняшний момент не только отсутствует модель оценки развития предпринимательских структур в

новой экономике, но и методический подход, направленный на выбор стратегии развития предпринимательской структуры в новой экономике.



Рисунок 5.9 – Механизм формирования нечеткого логического управленческого вывода

Исходя из этого, актуальными становятся вопросы выработки этапов формирования стратегии развития предпринимательских структур в новой экономике (рис. 5.10).

На первом этапе проводится анализ существующих стратегий и выбираются наиболее экономически-жизнеспособные для исследуемой предпринимательской структуры;

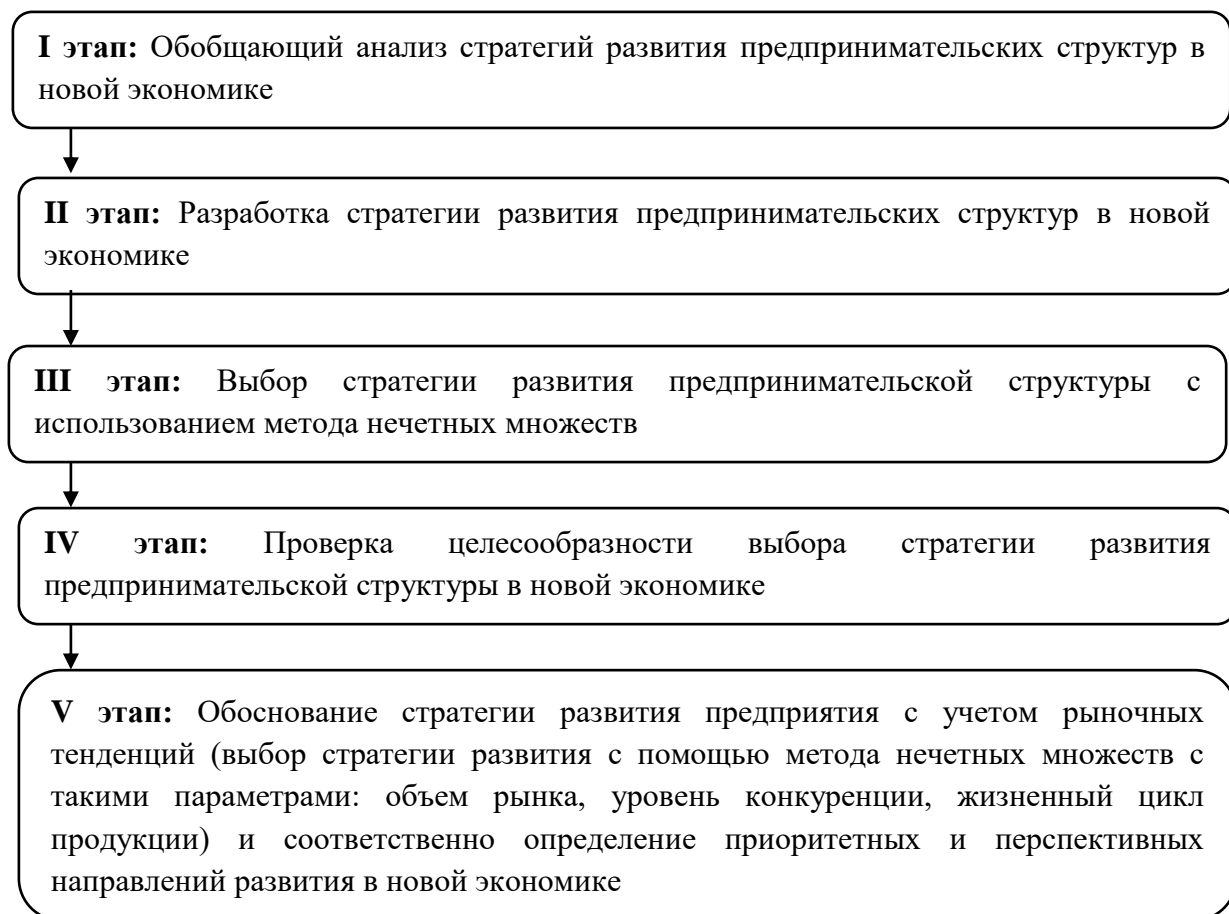


Рисунок 5.10 – Этапы формирования стратегии развития предпринимательских структур в новой экономике

На втором этапе производится непосредственная разработка стратегии развития предпринимательской структуры в новой экономике, а также разрабатывается методика оценки эффективности реализации и адаптации именно данной стратегии в деятельность конкретной предпринимательской структуры.

На третьем этапе осуществляется выбор определенной стратегии развития с использованием теории нечетких множеств;

На четвёртом этапе осуществляется проверка правильности выбранной стратегии и прогнозирование вектора ее долгосрочного развития;

На пятом этапе необходимо провести обоснование стратегии развития предпринимательской структуры в новой экономике с учетом ее особенностей (рисунок 5.10).

Для повышения точности, достоверности и правильности выбора авторской стратегии можно использовать соответствующее программное обеспечение, а именно: *Fuzzy Logic Toolbox* в рамках пакета *MatLab*. Данное программное обеспечение позволит руководству предпринимательской структуры выбрать необходимую стратегию развития в новой экономике на основе сформированных эвристических методов (представлены ранее в подразделе 5.2).

Объективная целесообразность использования данного программного продукта обусловлена ее достаточно простым графическим интерфейсом. Это дает возможность ее использования любому пользователю без специальной технической подготовки.

Для этого необходимо просто уметь формировать параметры нечеткой системы выбора стратегии развития предпринимательской структуры в новой экономике (табл. 5.17).

При разработке стратегии в авторской методике подразумевается за эталон брать показатели, предложенные в подразделе 5.2. То есть моделируется эталонная стратегия предпринимательской структуры в новой экономике, позволяющая достичь поставленные цели.

Это позволит в *FIS*-редакторе настроить функции принадлежности, период и диапазон значения для входных и выходных данных.

Таблица 5.17 – Параметры нечеткой системы выбора стратегии развития предпринимательской структуры в новой экономике

Параметры	Алгоритм формирования
Входные данные	Показатели, на основании которых выбирается стратегия развития (от 0 до 1 (экспертный путь))
Выходные данные	Непосредственно выбранная стратегия развития (от 0 до 1 (экспертный путь))
Тип функции принадлежности, заложенный в программу	<i>gaussmf</i> (гауссовская форма) – для входных параметров; <i>trimf</i> (трапецивидная форма) – для выходных параметров
Количество параметров	3
Определенная нечеткая база знаний	Результаты экспертного опроса
Правила базы знаний	Правила типа «mamdani»
Метод дефазификации	Метод центра тяжести (лояльность предпринимательской структуры к той или иной стратегии развития в новой экономике)

Для выявления связи, между выбранными показателями был рассчитан критерий Пирсона, значение которого составило 96%, что позволяет сделать вывод о согласованности мнений экспертов.

Разработанные базы правил в FIS-редакторе, ориентированные на выбор той или иной стратегии представлены в таблице 5.18.

Далее, с помощью *Fuzzy Logic Toolbox* становится возможным:
использование графического интерфейса, необходимого для реализации алгоритмов нечеткой логики;
построение системы нечетких выводы для экспертных оценок;
аппроксимация зависимости, решение задач идентификации и управления, разработки необходимых регуляторов;

генерирование кода с полученных систем нечеткой логики.

Таблица 5.18 – Нечеткая база выбора стратегии развития предпринимательской структуры в новой экономике

Выбор параметров					Вид стратегии развития в новой экономике
F_2	F_3	F_4	F_5	$R=(r_j)$	
E	E	E	E	$r_1 (E)$	<i>Революционно-прогрессивная стратегия</i>
V	E	E	E		
E	V	E	G		
E	V	E	V	$r_2 (V)$	<i>Стратегия перспективного развития</i>
V	E	S	E		
E	V	S	S		
V	F	F	F	$r_3 (G)$	<i>Стратегия стабильного развития</i>
E	V	G	G		
S	V	S	S		
S	F	F	F	$r_4 (S)$	<i>Стратегия роста</i>
V	S	S	F		
F	S	F	S		
S	F	F	F	$r_5 (F)$	<i>Стратегия сокращения</i>
F	F	G	S		
S	S	S	S		

На основании информации, представленной в Приложения А1 и А2, а также алгоритма (таблица 5.10) сформируем таблицу 5.19 с векторами стратегического роста предпринимательских структур ЛНР и ДНР (по исследуемым 12 предприятиям).

Итак, на основании информации, представленной в таблице 5.19 видим, что четыре предприятия (ООО «Колумб», ООО «Луч», ООО «Лаис» и ООО «ЗБХ «Милам»)) в новой экономике выбирают революционно-прогрессивную

стратегию, еще четыре предпринимательских структуры выбирают стратегию перспективного развития (ГП «Народный», ООО «Юнис», ООО «Айсберг», ООО «Дон-Эст»), три предприятия («АТН «Паритет», ООО «Перевальск-Агро» и СТК «Групп») выбирают стратегию стабильного развития и ООО «Люкс» относит свою деятельность в новой экономике к стратегии роста. Положительным моментом в проведенном исследовании является факт отсутствия стратегий сокращения.

Таблица 5.19 – Развитие предпринимательских структур за 2015 – 2020 гг.

<i>Предпринимательская структура</i>	$R=(r_j)$	Вид стратегии развития в новой экономике
ООО «Колумб»	$r_1 (E)$	<i>Революционно-прогрессивная стратегия</i>
ООО «Луч»	$r_1 (E)$	
ООО «Лаис»	$r_1 (E)$	
ООО «ЗБХ «Милам»	$r_1 (E)$	
ГП «Народный»	$r_2 (V)$	<i>Стратегия перспективного развития</i>
ООО «Юнис»	$r_2 (V)$	
ООО «Айсберг»	$r_2 (V)$	
ООО «Дон-Эст»	$r_2 (V)$	
«АТН «Паритет»	$r_3 (G)$	<i>Стратегия стабильного развития</i>
ООО «Перевальск-Агро»	$r_3 (G)$	
СТК «Групп»	$r_3 (G)$	
ООО «Люкс»	$r_4 (S)$	<i>Стратегия роста</i>

Авторская модель кроме всего прочего, дает возможность прогнозировать рыночные тенденции развития предпринимательских структур в новой экономике.

Приоритетные и перспективные направления развития предпринимательских структур ЛНР в новой экономике в рамках авторских видов стратегий представлены в таблице 5.20.

Таблица 5.20 – Приоритетные и перспективные направления развития предпринимательских структур ЛНР в новой экономике в рамках авторских видов стратегий

Предпринимательская структура	Вид стратегии	Цель стратегии, миссия	Стратегия развития предпринимательской структуры	Приоритетные и перспективные направления развития ПС в новой экономике
ООО «Колумб» ООО «Луч» ООО «Лаис» ООО «ЗБХ» «Милам»	Революционно-прогрессивная стратегия	Создание интернет-магазинов, внедрение современных; ИТ-системы	Производство и реализация «новых товаров» в новых условиях, использование инновационных технологий, искусственного интеллекта	Поддержка устойчивых рыночных позиций, адаптация деятельности к условиям новой экономики как во внутренней среде, так и во внешней. В этой связи участи в выставках, тендерах (новой экономики); поиск «креативных» инвесторов, спонсоров, формирование новых брендов, смена имиджа предпринимательской структуры.
ГП «Народный», ООО «Юнис», ООО «Айсберг» ООО «Дон-Эст»	Стратегия перспективного развития	Создание интернет-магазинов, внедрение современных; ИТ-системы, роботов	Производство «новых товаров» на новом производстве и реализации на новых рынках	Модернизация производства, использование искусственного интеллекта, роботов, разработка нового товара, его последующая реализации в интернет-магазинах, внедрение нововведений, обучение персонала работать в новых условиях, создание новой торговой сети.
«АТН» «Паритет» ООО «Перевальск-Агро» СТК «Групп»	Стратегия стабильного развития	Стабильное развитие интернет торговли наряду с традиционной	Маркетинг новых рынков с существующим товаром и брендом. Стратегия направлена на развитие уже существующего традиционного товара	Развитие внутреннего потенциала одновременно с усилением и укреплением рыночных позиций как на традиционном рынке, так и в сети интернет продаж. Модернизация оборудования, создание веб-сайтов, повышение качества товаров, расширение номенклатурного ряда, введение новых брендов, укрепление рыночных позиций.

Продолжение таблицы 5.20

Предпри- нимательская структура	Вид стратегии	Цель стратегии, миссия	Стратегия развития предпринимательской структуры	Приоритетные и перспективные направления развития ПС в новой экономике
ООО «Люкс»	Страте- гия роста	Акцент на рост производства и реализации традицион-ным способом, частичное использование сети интернет.	Стратегия направлена на рост производства и реализации продукции и товаров, обновление оборудования, внедрение новых IT- технологий, необходимых для роста объемов реализации Интернет-торговли.	Повышение заинтересованности и доверия со стороны клиентов, улучшение репутации бренда, усиление конкурентных преимуществ, путем усиления контроля качества товаров, расширение номенклатуры высокорентабельных товаров, мониторинг новых рынков, создание новых брендов и пр.
-	Страте- гия сокра- щения	Сохранение позиций на рынке, разработка новых технологий реализации, и модернизация систем управления	Стратегия направлена на продвижение одного товара, возможно организационная перестройка предпринимательской структуры, сокращение объемов (или наоборот рост с учетом привлечения инвесторов или дополнительных финансовых ресурсов).	Сокращение производства, снижение объемов реализации продукции и товаров, поиск инвесторов, поиск дополнительных финансовых ресурсов, изменение модели бизнес-процессов, корректировка миссии и цели деятельности предприятия, внесение корректив в организационные структуры. Изменение информационно- коммуникационного механизма, моделирование «новой» модели развития

Проведенные ранее исследования деятельности предпринимательских структур ЛНР И ДНР в новой экономике (раздел 2 и раздел 3 работы) позволили установить следующее:

- в республиках наблюдается четкий тренд роста цен производителей продуктов питания, а это подтверждает факт зависимости ценовой политики с поставщиками сырья и материалов для ее производства и реализации;

- прослеживается переориентация рынков на «новые рельсы» присущие новой экономике (развитие интернет-магазинов, телекоммуникационных услуг, услуг по передаче, хранению информации; производство «специфического» оборудования и программного обеспечения; развитие ИКТ, микроэлектроники, робототехники, био-нано-эко-технологии; интеллектуальный капитал; IT-системы, а также имидж, организационная культура предпринимательских структур, бренды, товарные знаки и пр.).

Приоритетными и перспективными направлениями развития предпринимательских структур ЛНР и ДНР в новой экономике являются:

- поддержка рыночных позиций, как во внутренней, так и внешней среде;

- поиск новых контактов во всех направлениях деятельности в новой экономике;

- обновление ресурсной базы, необходимой для развития новых видов предпринимательской деятельности в новой экономике;

- внедрение и адаптация нововведений;

- обучение персонала работе в новой экономике, привлечение специалистов и пр.

Данные стратегии выбраны предпринимательскими структурами в качестве приоритетных с учетом «напыления» (было сказано об этом ранее).

Далее представим стратегическое видение развития предпринимательских структур в новой экономике с учетом эффекта «напыления».

В первую очередь в таблице 5.21 взимоувяжем потребности предпринимательских структур и стратегических целей их деятельности в новой экономике.

Таблица 5.21 – Взаимосвязь потребностей предпринимательских структур ДНР и ЛНР и стратегических целей их деятельности в новой экономике

Стратегические цели	Проблемы	Потребности
Цель 1. Благоприятные, гармоничные условия для предпринимательской деятельности	несовершенное законодательное поле, незащищенность прав собственника,	оптимизация работы властных структур, развитие предпринимательской культуры
Цель 2. Развитие предпринимательства как фундамента экономики республик	высокая материалоемкость производства и высокие цены на товары, низкая производительность труда, отсутствие инноваций, много убыточных предприятий	развитие инновационной деятельности, повышение платежеспособности предприятий
Цель 3. Развитие малых и средних предпринимательских структур	недоступность кредитных ресурсов, финансовых инструментов, слабая эффективность бизнеса	открытие новых возможностей по финансированию предпринимательства, качества управления
Цель 4. Эффективная государственная поддержка предпринимательства	Отсутствие качественного взаимодействия с властными структурами, ограниченная кооперация между разными сегментами предпринимательства	популяризация предпринимательской деятельности в новой экономике, развитие предпринимательских связей.
Цель 5. Повышение конкурентоспособности предпринимательских структур.	ограниченные возможности для экспорта, низкий уровень платежеспособности, зависимость от конъюнктуры мировых рынков	совершенствование логистики, освоение новых рынков сбыта

Таким образом, в таблице 5.21 прослеживается взаимосвязь потребностей предпринимательских структур ДНР и ЛНР и стратегических целей их деятельности в новой экономике. В работе выделено пять целей, для каждой цели обозначены наиболее значимые проблемы и потребности.

В таблице 5.22 сформируем пошаговую стратегическую карту достижения поставленных целей, путем решения соответствующих задач в рамках реализации каждой стратегии.

Отличительной особенностью данной стратегической карты является определение для каждой задачи соответствующего инструмента «напыления», что позволяет повысить эффективность деятельности предпринимательских структур в новой экономике.

Ожидаемые результаты и целевые показатели развития от реализации предложенной стратегии следующие:

1. В ДНР и ЛНР появляются субъекты предпринимательства, способные эффективно функционировать в новой экономике.
2. Условия ведения бизнеса в новой экономике в ДНР и ЛНР позволяют субъектам предпринимательства честно конкурировать и быстро развиваться в условиях новой экономики.
3. Взаимодействие предпринимательских структур в новой экономике позволяет выстроить рынок, основанный на принципе взаимоподдержки.
4. Привлечение потенциальных инвесторов является основой развития предпринимательских структур в новой экономике;
5. Техническая поддержка предпринимательства на государственном уровне.

Таблица 5.22 – Стратегическая карта деятельности предпринимательских структур в новой экономике.

Задача	Вид стратегии					Инструмент «напыления»
	r_1 (E)	r_2 (V)	r_3 (G)	r_4 (S)	r_5 (F)	
Создание благоприятной региональной и отраслевой бизнес-среды	+	+	+	+	+	Обеспечение безопасности инвестиций и прав собственности предпринимателя, повышение эффективности взаимодействия властных и предпринимательских структур, делегирования отдельных регулятивных функций саморегулируемым организациям и пр.
Обеспечение режима льготного налогообложения	+	+	+	+	+	Упрощение процедуры и сокращение срока возмещения НДС, расширение применения электронных сервисов для налогоплательщиков стабилизация налогового законодательства, создание, сохранение и совершенствование упрощенной системы налогообложения
Совершенствование процедуры банкротства и платежеспособности и ПС			+	+	+	Сокращение процедуры банкротства, консультационная поддержка по вопросам банкротства и восстановления платежеспособности, помощь в подготовке плана санации и мирового соглашения по делам о банкротстве
Техническая модернизация бизнеса под условия новой экономики	+	+	+			Государственная поддержка, помощь в исследовании потенциала новых бизнес-идей, государственное финансирование исследований в перспективных сферах
Рост инновационной активности		+	+	+		Создание инновационных предприятий при университетах и научно-исследовательских институтах, создание базы данных инновационно-ориентированных предприятий, популяризация лучших практик внедрения инноваций в новой экономике, помощь в подготовке бизнес-планов для инновационных проектов и разработок
Диверсификация	+	+	+			Заключение двух- и многосторонних торговых соглашений; соглашений о

Задача	Вид стратегии					Инструмент «напыления»
	r_1 (E)	r_2 (V)	r_3 (G)	r_4 (S)	r_5 (F)	
географии экспорта						зонах свободной торговли, помощь в поиске иностранных партнеров и консультативная поддержка, исследование перспектив выхода на новые рынки и расширение торговли, создание системы страхования рисков по внешнеэкономическим контрактам
Рост масштабов предпринимательской деятельности в новой экономике	+	+	+	+	+	Создание дополнительных возможностей получения бизнес-образования, повышение доступности консалтинговых услуг, популяризация и содействие распространению инноваций
Содействие развитию бизнеса в новой экономике		+	+	+		Расширение сети бизнес-инкубаторов, создание сети специализированных институтов поддержки вновь бизнеса, оказание помощи в подготовке бизнес-планов
Культивирование предпринимательских навыков в обществе		+	+	+		Переориентация системы образования на программы и методы обучения, которые развивают креативность и предпринимательские навыки, поиск и распространение лучших практик обучения предприимчивости, развитие сетей учебно-тренинговых институтов, предоставляющих услуги по бизнес-образованию, проведение тренингов и семинаров для предпринимателей и лиц, желающих начать собственное дело Предоставление консультаций по вопросам ведения бизнеса.
Формирование позитивного восприятия предпринимательства в новой экономике	+	+	+			Введение нормативных требований к раскрытию информации о социальной ответственности предпринимательства, внедрение программ корпоративной социальной ответственности на государственных предприятиях

6. Прозрачные административные процедуры, низкий уровень расходов, эффективная система налогообложения.

7. Развитая система микрокредитования и кредитования в целом;

8. Рост количества малых и средних предпринимательских структур.

9. Эффективная маркетинговая и рекламная политика в новой экономике.

10. Достаточной всех видов ресурсов и пр.

Таким образом, реализация предложенных в работе стратегий развития предпринимательских структур в новой экономике позволит вывести их на качественно новый мировой уровень развития.

Моделирование механизма развития предпринимательских структур в новой экономике позволило прийти к следующим выводам и рекомендациям:

исследованы основные подходы к формированию механизма развития предпринимательских структур в новой экономике и в качестве основного выбран системный. Для повышения эффективности его использования все рассмотренные в работе подходы перешли в эффект «напыления», целью которого является поддержка и укрепление направлений реализации системного подхода;

сформировано спиралевидное представление взаимосвязи подходов к формированию механизма развития предпринимательских структур в новой экономике;

систематизированы критерии формирования системы показателей для методики оценки эффективности подхода выбранного для формирования механизма развития предпринимательских структур;

предложены показатели оценки эффективности подхода, выбранного для формирования механизма развития предпринимательских структур в новой экономике в рамках системного подхода;

предложена структура организационной модели механизма развития предпринимательских структур в новой экономике, особое значение в

которой имеет второй этап, на котором, кроме выделенных аспектов особое внимание уделяется изучению организационным рычагам и экономико-правовым методам регулирования;

предложена организационная модель механизма развития предпринимательских структур в новой экономике, базирующаяся на системном подходе и инструментах цикличной самоподдержки;

разработана экономико-математическая модель оценки функционирования механизма развития предпринимательских структур в новой экономике на основе четырех групп факторов (как количественных, так и качественных) и использованием аппарата нечеткой логики для построения шкалы идентификации ее результатов.

выработана стратегия развития предпринимательских структур в новой экономике, которая в работе структурно представлена в виде трех взаимосвязанных блоков: теоретического, методического и организационного как основа последующей ее этапизации.

определены параметры нечеткой системы выбора стратегии развития предпринимательской структуры в новой экономике как основы определения приоритетных и перспективных направлений развития предпринимательских структур ЛНР в новой экономике в рамках авторских видов стратегий и стратегической карты.

Выводы по разделу 5

Моделирование механизма развития предпринимательских структур в новой экономике позволило заключить следующее:

1. В авторском подходе под эффектом «напыления» механизма развития предпринимательских структур подразумевается использование традиционных классических подходов в новом, более усовершенствованном

варианте посредством использования современных инновационных технологий, о чем уже было сказано выше.

2. Системный подход, по своей сути является уникальным инструментом для формирования механизма развития предпринимательских структур в новой экономике, так как в его основу заложено эмерджентное состояние структуры и влияние внешних факторов на нее. Это позволяет сформированному механизму функционировать эффективнее, особенно в современных условиях.

3. Основными стейкхолдерами приведения механизма в действие с использованием выделенных подходов будут: непосредственно предпринимательские структура (ПС), органы государственной власти (В), финансовые структуры (Ф), а также научные и образовательные организации (НО).

4. Организационную модель механизма развития предпринимательских структур в новой экономике можно определить, как взаимосвязанную и взаимозависимую совокупность экономических отношений, принципов, методов и форм предприятия.

5. Для эффективной реализации механизма развития предпринимательских структур в новой экономике нужно учитывать уровень активности населения региона, степень их готовности к предпринимательской деятельности, готовность к освоению «возможных» новых видов деятельности, адекватного восприятия государственного влияния на развития предпринимательства в регионе.

6. Результатом формирования стратегии развития предпринимательской структуры в «новой экономике» становится, непосредственно, сам выбор оптимальной стратегии, а также методы принятия управленческих решений по данному выбору.

7. Приоритетными и перспективными направлениями развития предпринимательских структур ЛНР и ДНР в новой экономке являются:

поддержка рыночных позиций, как во внутренней, так и внешней среде; поиск новых контактов во всех направлениях деятельности в новой экономике; обновление ресурсной базы, необходимой для развития новых видов предпринимательской деятельности в новой экономике; внедрение и адаптация нововведений; обучение персонала работе в новой экономике, привлечение специалистов и пр.

Материалы данного раздела опубликованы в работах [45, 112 –118, 154 – 157].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В диссертации представлено решение проблемы функционирования организационно-экономического механизма развития предпринимательских структур в новой экономике, основанное на теоретическом обобщении концептуально новых теоретико-методологических подходов и научно-практических положений. Научная новизна обоснованных автором положений и рекомендаций заключается в следующем.

1. Изучен теоретический базис становления и развития новой экономики на основе основных положений теорий общественного выбора, институционализма мейнстрима и концепций человеческого капитала, креативного класса, нономики, что стало основой разработки модели теоретического базиса развития новой экономики, которая в отличие от существующих, позволит выбрать оптимальные варианты развития разумных потребностей социума в новой экономике, количественно измерить успех человека, максимизировать рост объема реализации товаров (услуг), удовлетворить существующие ноопотребности, ресурсно обеспечить ноопроизводство. Прикладной значимостью авторской модели является разработка соответствующих стратегий развития, учитывающих тактику, механизм действия, институциональные основы развития новой экономики.

2. В процессе рассмотрения институциональных основ развития предпринимательских структур в новой экономике разработан соответствующий механизм, отличительной особенностью которого является возможность осуществить управленческие фреймирования и оказывать регулирующее воздействие на процесс его реализации. Теоретическая значимость полученных результатов лежит в использовании системного подхода при разработке тактики реализации механизма на основе эффективного функционального взаимодействия.

3. Разработан концептуальный подход к развитию

предпринимательских структур в новой экономике в виде взаимосвязи теоретического, организационно-методологического, методического и практического базисов, позволяющих более эффективно использовать исследуемый организационно-экономический механизм. Отличительной особенностью авторской концепции является использование системного подхода при формировании и реализации каждого базиса и праксиологическая направленность концепции, что подчеркивает ее прикладную значимость и необходимость использования на практике.

4. В работе изучена современная природа кризисов и факторов экономической устойчивости предпринимательских структур в новой экономике в результате чего сформирована авторская модель ее установления, отличительной особенностью которой является использование комплексного подхода и исторических аспектов развития теории кризисов. Прикладная значимость разработки лежит в возможности своевременного определения внешней и внутренней устойчивости предпринимательской структуры.

5. Рассмотрение основных видов потенциала (конкурентного, маркетингового, рыночного, инновационного, творческого, ресурсного и пр.) развития предпринимательских структур в новой экономике позволили провести его структуризацию с целью определения алгоритма реализации. Использование процессного подхода, алгоритм реализации которого прописан в авторской модели, формализованной на основе системного подхода с четким определением субъекта, объекта, процесса и всех видов обеспечения при достижении цели делает его отличным от существующих и подчеркивает прикладную значимость (дает возможность выявить скрытые резервы).

6. В ходе выполнения работы усовершенствована методология оценки привлекательности предпринимательских структур в новой экономике путем разработки научно-методологического подхода, объединяющего целевые

установки разных субъектов, направленного на оценку новых бизнес-продуктов и идей с использованием авторских способов и приемов, позволяющего разработать карты внешней и внутренней привлекательности (отличительная особенность). Прикладная значимость данного научно-методологического подхода обоснована возможностью повысить оперативность управления внешней и внутренней привлекательностью предпринимательской структуры на всех этапах ее жизненного цикла.

7. В работе изучен мировой и отечественный опыт развития предпринимательских структур в новой экономике, что позволило построить кривую развития мировой экономики с 1950 г. до эпохи «новой экономики», систематизировать мировые подходы к развитию предпринимательских структур в новой экономике, дать историческую характеристику международному опыту инновационного развития предпринимательских структур и проанализировать прогнозную динамику развития рынка передовых технологий за 2018 – 2025 гг. Прикладная значимость проведенного исследования обусловлена в понимании исторических основ исследуемого объекта.

8. Исследование инфраструктуры и инструментария развития предпринимательских структур в новой экономике с акцентом на развитие технологических, инновационных, образовательных и экологических инноваций позволило разработать меры по устранению недостатков развития цифровых технологий в новой экономике, а именно: создание социально интегрированных цифровых инфраструктур; введение общих стандартов для содействия конкуренции; модернизация мер политики в области конкуренции; укрепление защиты персональных данных и пр. Для повышения эффективности использования сформированных мер на практике в работе предложено проводить соответствующую стандартизацию процесса цифровизации.

9. Предложенный в работе инструментарий институционального развития предпринимательских структур направлен на укрепление экономической и продовольственной безопасности государства, в отличие от существующий сформирован на основе системного подхода (включает правовое, организационной, методическое обеспечение).

10. Разработана бизнес-модель развития предпринимательских структур в новой экономике, отличительной особенностью которой является использование среды 3 «не» и ориентир на инновационность, быстроту и время действий. Существующие базовые модели (Freemium – «Начни пользоваться бесплатно»; Long Tail – «Длинный хвост»; Lock-In – «Бритва и лезвие»; Crowdfunding Краудфандинг, «вкладчину»; P2P (Peer-to-Peer) «Ты мне - я тебе» / Без посредников; аренда вместо покупки и пр.) в процессе инновационной трансформации стали «Не управленец, а ЛИДЕР», «Нормативное регулирование гибкости», Обучение и научение «учиться в течении жизни», что позволило повысить их эффективность и прикладную значимость.

11. В работе на основе системного подхода и соблюдения базовых принципов предпринимательства при достижении поставленной цели сформирована организационно-управленческая парадигма в развитии предпринимательских структур в новой экономике, позволяющая изменить менталитет руководителя «предприимчивого лидера» и, тем самым повысить мотивацию деятельности. Отличительной особенностью данной парадигмы является повышение мотивации предпринимательской деятельности на основе собственного лидерства. Практикологическая ценность проявляется в повышении креативности, инновационности, корпоративной культуры предпринимательской структуры.

12. В работе представлены основные направления обучения предпринимательских структур в новой экономике. Отличительной

особенностью авторского подхода является инновационная составляющая в образовательном процессе, необходимость не просто повысить квалификацию, а научиться работать в новой экономике, уметь быстро реагировать на экономические и политические вызовы и переориентировать предпринимательскую структуру на новые цифровые рельсы.

13. В ходе исследования разработана структура в виде четырех взаимосвязанных этапов (подготовительный; информационно-аналитический; основной (исследовательский); заключительный), и организационная модель механизма развития предпринимательских структур в новой экономике, отличительной чертой которой является использование организационных рычагов и экономико-правовых методов регулирования, позволяющим повысить эффективность ее использования. Прикладная значимость полученных моделей лежит в возможности оценки функционирования механизма развития предпринимательских структур в новой экономике, позволяющей повысить эффективность его использования.

14. В диссертации формализован подход к формированию механизма развития предпринимательских структур в новой экономике, отличительной чертой которого является использование системного подхода, базирующийся на системном подходе и включающий объект, субъект, информационное, организационное, методическое, техническое финансовый и пр. виды обеспечений, рычаги и инструменты, каналы, средства коммуникации и обратную связь, что позволяет разработать направления развития предпринимательских структур в новой экономике.

15. Представлена стратегия развития предпринимательских структур в новой экономике, которая в работе структурно представлена в виде трех взаимосвязанных блоков: теоретического, методического и организационного как основа последующей ее этапизации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Авдокушин, Е.Ф. О предпосылках и сущности «новой экономики» / Е.Ф. Авдокушин // Вопросы новой экономики. 2009. – № 3 (11). – С. 4 – 26.
2. Алтынбаева, Л.Е. Взаимодействие старой и новой экономики как условие формирования национальной инновационной системы : монография/ Л.Е. Алтынбаева. – М.–Берлин: «Директ–Медиа», 2016. – 117 с.
3. Бодрунов, С.Д. Ноономика : монография/ С.Д. Бодрунов. – М.: Культурная революция, 2018. – 432 с.
4. Глазьев, С.Ю. Ноономика как стержень формирования нового технологического и мирового укладов /С.Ю. Глазьев // ЭВР. 2020. №2 (64) : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/noonomika-kak-sterzhen-formirovaniya-novogo-technologicheskogo-i-mirohozyaystvennogo-ukladov>
5. Каврук, Е.С. Современное направление экономической теории / Е.С. Каврук // Научный журнал КубГАУ. – 2010. – №60(06). [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ej.kubagro.ru/2010/06/pdf/09.pdf>
6. Котельников, В. Современная экономика. Основные черты новой эпохи быстрых перемен / В. Котельников : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cecsi.ru/coach/new_economy.html
7. Кочетов, Э.Г. Геоэкономический (глобальный) толковый словарь (основы высоких геоэкономических технологий современного бизнеса). Сборник стратегических понятий – новелл / Э.Г. Кочетов. – Екатеринбург: ОАО «ИПП «Уральский рабочий», 2006. – 504 с.
8. Нематериальные активы : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ru.wikipedia.org/wiki/>

9. Новая экономика : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
10. Обзор стоимости мировых нематериальных активов : [Электронный ресурс]
11. Пашкус, Н.А. Новая экономика: понятие, принципы, системный подход // Н.А. Пашкус, В.Ю. Пашкус // Вестн. Удмуртского университета. – 2007. – № 2. – С. 207 – 214.
12. Бодрунов, С.Д. Плата ни за что / С.Д. Бодрунов. Интервью : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://rg.ru/2018/11/11/sergej-bodrunov-nam-nuzhna-novaia-ekologicheskaja-industrializaciia.html>
13. Плахтий, М.А. NEXTEDO экономика как новая парадигма цифровой экономики / М.А. Плахтий // Эффективна економіка. 2020. № 4 : [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7768>
14. Хенінг, К. Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки : монографія / К. Хенінг та ін.. – К.: Вид-во «Таксон», 2006. – 306 с.
15. UNCTAD (2017), Global Investment Report «Investing and the Digital Economy. Key Trends and Overview» : [Electronic Resource]. – Access Mode: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir_2017_overview_ru.pdf
16. Азарян, Е.М. Сетевое развитие предпринимательских структур в современных условиях / Е.М. Азарян, А.В. Ахунзянов // Европейський вектор економічного розвитку. – 2011. – № 2(11). – С. 3–8.
17. Александров, А.В. Предпринимательская структура: сущность и роль в современной экономике / А.В. Александров // Проблемы экономики и менеджмента. – 2011. – № 1. – С. 54 –57.
18. Возіянова, Н.Ю. Внутрішня торгівля України: теоретичний базис, моніторинг, моделі розвитку : монографія / Н.Ю. Возіянова. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2013. – 517 с.

19. Гапоненко, А.Л., Стратегическое управление: учебник / А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин. – М.: Омега–Л, 2004. – 427с.
20. Герасимова, Е.А. Стратегическая устойчивость предпринимательских структур на основе сетевого взаимодействия / Е.А. Герасимова, К.М. Гвоздев // Проблемы современной экономики, 2016. – № т2 (58). – С. 114–117.
21. Герчикова, И.Н. Менеджмент : учебник для вузов [Текст] / И. Н. Герчикова.– М. : ЮНИТИ, 2007. – 499 с.
22. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) [Текст]: [Федеральный закон 51–ФЗ, принят 30.11.1994 г., по состоянию на 06.04.2011] // Свод законов РФ. – 1994. – № 32. – с. 14
23. Институциональная экономика / Под общей ред. А. Олейника. М.: ИНФРА–М, 2005.
24. Карлофф, Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы / Б. Карлофф. – М.: Экономика, 1991. – 239с.
25. Кошелев, В. М. Организация и функционирование информационно–консультационной службы для сельских товаропроизводителей [Электронный ресурс] : учеб. пособие / В. М. Кошелев, Р. В. Костина. – М. : Изд–во МСХА, 2000. Режим доступа: <http://www.ftcntr.ru/Distlrng/Book/content.htm>
26. Новикова, Е. Понятное дело!.. / Е. Новикова // Высшая школа экономики: [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.hse.ru/news/science/5018144.html#>.
27. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики // Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.

28. Перру, Ф. Экономическое пространство: теория и приложения / Ф. Перру; пер. с англ. А.П. Горюнова // Пространственная экономика. – 2007. – № 2. – С. 41 – 55.
29. Предпринимательство : [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikiquote.org/wiki/>
30. Ропотан, С.В. Предпринимательские структуры в системе экономических отношений / С.В. Ропотан : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.jurnal.org/articles/2012/ekon58.html>
31. Соболев, В.О. Механізм розвитку роздрібної торгівлі: організаційно–економічні засади: монографія / В.О. Соболев; М–во освіти і науки України, Донец. нац. ун–т економіки і торгівлі ім. М. Туган–Барановського. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. – 345с.
32. Сухарев, О.С. Методологические перспективы экономической науки: «мэйнстрим» и «эволюционизм» / О.С. Сухарев : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.inecon.org/docs / Sukharev_URGPU_2015_3 – 4.pdf](http://www.inecon.org/docs/Sukharev_URGPU_2015_3-4.pdf)
33. Тихомирова, О.Г. Адаптивное управление предпринимательскими структурами как открытыми динамическими системами / О.Г. Тихомирова // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 9–2. – С. 495–499.
34. Ткачева, Л.Е. Основы процессов управления предпринимательскими структурами / Л.Е. Ткачева. – М.: ИНФРА, 2010. – 230 с.
35. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Д. Аакер; 7–е изд, Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. – СПб.: Питер, 2007. – 496 с.
36. Алетдинова, А.А. Формирование условий внутреннего предпринимательства в организации / А.А. Алетдинова, Г.И. Курчеева // // Проблемы развития инновационно–креативной экономики / Сборник

докладов по итогам международной научно–практической конференции, Москва, 29 марта–09 апреля 2010 г./ Под общей редакцией проф. Мельникова О.Н. – М.: Креативная экономика, 2010. – С. 133 – 137.

37. Ансофф, И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – Москва: Экономика, 1989. – 303с

38. Тхор, О.С. Сегментація регіонального ринку праці / коллектив авторов // Луганськ: Вид–во «Ноулідж», 2012. – 200 с.

39. Тхор, О.С. Ефективність функціонування регіональної банківської системи / Східноукр. нац. ун–т ім. Володимира Даля, Ін–т екон.–прав. дослідж. НАН України, Луган. філ. – Луганськ: СЛУ ім. В. Даля, – 2013. – 203 с.

40. Тхор, Е.С. Развитие современных подходов к повышению экономического потенциала субъектов предпринимательства. Раздел. Механизм развития предпринимательских структур в новой экономике / коллективная монография // Экономический потенциал предпринимательских структур: теория и практика: монография. – Донецк: ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган–Барановского», 2021. – С. 138 – 143.

41. Тхор, Е.С. Организационно–экономический механизм развития предпринимательских структур в новой экономике: теория, методология, практика / Е.С. Тхор. – Донецк: ДонНУЭТ, 2021.– 307 с.

42. Тхор, О.С. Теоретичні аспекти оцінки виробничих інвестицій в процесі формування інвестиційної політики підприємства / О.С. Тхор, С.О. Тхор, М.С. Кроленко// Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2009. – №7 (139). – С. 220–224.
Личный вклад: выработаны направления оценки привлекательности производственных инвестиций для новой экономики.

43. Тхор, О.С. Теоретичні аспекти моделювання виникнення світових економічних криз/ О.С. Тхор, М.С. Кроленко// Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2010. – №11 (153), ч.1. – С. 256 – 260.

44. Тхор, О.С. Концепція економічної стійкості підприємства / О.С. Тхор, М.С. Кроленко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2011. – №8 (162), ч.1. – С. 243 – 250.

45. Тхор, Е.С. Повышение конкурентоспособности предприятия в условиях кризиса/ Е.С. Тхор, А.С. Шайкин// Вестник Луганского национального университета имени Владимира Даля. – 2018. – № 2(8). – С. 149–151. (РИНЦ: <https://elibrary.ru/item.asp?id=32833307>)

46. Green Paper EC “Promoting a European Framework for CSR”, 2001.

47. Hardman, D. Judgment and decision making: Psychological perspectives. –380 Oxford, UK : BPS–Blackwell, 2009. – 221 p.

48. Levinson, M. (2008). Personal Knowledge Management: Individual, Organizational and Social

49. Robert K. Merton. Social Theory and Social Structure. Revised and enlarged edition. Glencoe, Ill.: The Free Press, 1957. P.368– 370..

50. 351. Makadok R. Toward a Synthesis of the Resource–Based and Dynamic Capability View of Rent Creation [Text]/ R. Makadok //Strategic management journal. – 2001. –Vol. 22. – P. 387–401.

51. Matten Dirk Corporate Social Responsibility in Europe – State–of–the–Art and Future Perspectives in a Globalizing Economy / Dirk Matten, Jeremy Moon //Material of Annual Conference at Academy of Management. – Seattle. – 2003.– P. 10–12.

52. Гончаров, В.Н. Подходы к стратегическому планированию деятельности торгового предприятия в условиях кризиса / В.Н. Гончаров // Торговля и рынок. – 2017. – № 4 (44). – С. 38 – 44.

53. Романченко Т.П. Сущность и роль современных информационных технологий в экономике предпринимательства / Т.П. Романченко // Научный вестник ГОУ ЛНР "Луганский национальный аграрный университет". – 2018. – № 1. – С.300 – 305.

54. Клипаков, Н. В. Методы исследования динамики показателей деятельности сельскохозяйственного предприятия / Н. В. Клипаков // Научный вестник ГОУ ЛНР "Луганский национальный аграрный университет". – 2019. – № 7–1. – С. 8–14.

55. Колтакова, Г. В. Мероприятия организационно–экономической поддержки внедрения стратегии управления конкурентоспособностью предприятия / Г. В. Колтакова, А. П. Рудов // Научный вестник ГОУ ЛНР "Луганский национальный аграрный университет". – 2019. – № 7–1. – С. 195–213.

56. Гончаренко, М. А. Определение факторов, влияющих на процесс формирования и выбора стратегии инновационного развития предприятий / М. А. Гончаренко, С. В. Пономаренко // Научный вестник ГОУ ЛНР "Луганский национальный аграрный университет". – 2019. – № 7–1. – С. 338–345.

57. Шевченко, М. Н. Современные тенденции инновационного развития аграрных предприятий / М. Н. Шевченко, В. А. Бурнукин // Научный вестник ГОУ ЛНР "Луганский национальный аграрный университет". – 2019. – № 6–1. – С. 15–23.

58. Дубравина, Л. И. Механизм управления конкурентоспособностью предприятия / Л. И. Дубравина, В. В. Величко // Научный вестник ГОУ ЛНР "Луганский национальный аграрный университет". – 2019. – № 5. – С. 615–621.

59. Организационно–экономический механизм формирования конкурентных стратегий предприятий / С. В. Захаров, В. Н. Гончаров, М. Н.

Ободец [и др.] ; Международная академия науки и практики организации производства , Южно–Российский государственный политехнический университет (НПИ) имени М.И. Платова, Луганский национальный аграрный университет. – Новочеркасск : Лик, 2019. – 261 с. – ISBN 978–5–907158–07–8.

60. Шевченко, М. Н. Концептуальные основы формирования инновационной стратегии повышения конкурентоспособности предприятий АПК / М. Н. Шевченко, Е. В. Коваленко, С. Л. Катеринец // Экономический вестник Донбасского государственного технического института. – 2020. – № 6. – С. 36–43.

61. Смушак, А. Л. Концептуальное представление механизма инновационного развития предприятий АПК в Луганской народной Республике / А. Л. Смушак // Научный вестник ГОУ ЛНР "Луганский национальный аграрный университет". – 2020. – № 8–2. – С. 285–292.

62. Рыночный потенциал предприятий как фактор повышения конкурентоспособности предприятия : Монография / В. Н. Гончаров, С. В. Захаров, М. Н. Шевченко [и др.] ; Южно–российский государственный политехнический университет (НПИ) имени М.И. Платова; Луганский государственный аграрный университет. – Новочеркасск : Издательство Лик, 2021. – 189 с.

63. Реализация концепции устойчивого развития предпринимательских структур / В. Н. Гончаров, А. М. Букреев, А. И. Хорев [и др.]. – Воронеж : Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2021. – 238 с.

64. Петрушевский, Ю.Л. Формирование конкурентной стратегии предпринимательских структур в современных условиях / Ю.Л. Петрушевский // Торговля и рынок. – 2018. – Вып. 4, т.1 – С. 64–69.

65. Петрушевский, Ю.Л. Формирование эффективной системы социальной ответственности бизнеса в Донецкой Народной Республике // Менеджер. – 2018. – № 3 (85). – С. 168–174.

66. Петрушевский, Ю.Л. Малое предпринимательство Российской Федерации: экономико–статистический анализ / Ю.Л.Петрушевский, Н.А.Юрина //Сборник научных работ серии "Финансы, учет, аудит". – 2019. – №4(16). – С.71–84

67. Петрушевский, Ю.Л. Направления развития деятельности субъектов предпринимательства Российской Федерации на основе экономико–статистических моделей / Ю.Л.Петрушевский, Н.А.Юрина // Менеджер. – 2020. – № 1 (91). – С. 226–234.

68. Петрушевский, Ю.Л. Теоретико–методические аспекты формирования организационно–экономического механизма управления рискозащищенностью предприятия / Ю.Л. Петрушевский // Торговля и рынок. – 2021. – Вып. 4, т.2 – С. 60–66.

69. Иванов, М. Ф. Методический подход к оценке влияния информационно–коммуникационных технологий на эффективность функционирования предприятия / М. Ф. Иванов, И. А. Драгунова, А. А. Роденко // Экономика строительства и городского хозяйства. – 2017. – Т. 13. – № 2. – С. 177–182.

70. Иванов, М.Ф. Теоретико–методические подходы к определению основных элементов механизма инновационного развития предприятий АПК / В. Н. Гончаров, М. Ф. Иванов, А. Л. Смушак // Менеджер. – 2019. – № 3(89). – С. 24–31.

71. Иванов, М. Ф. Экономическая устойчивость как инструмент антикризисного управления, обеспечивающий социально–экономическое развитие строительного предприятия / М. Ф. Иванов, Е. В. Балабенко, А. В.

Коросташовец // Экономика строительства и городского хозяйства. – 2019. – Т. 15. – № 1. – С. 53–60.

72. Иванов, М. Ф. Подходы к сущности категории "антикризисное управление" и механизмы антикризисного управления на предприятии / М. Ф. Иванов, И. В. Проценко // Инженерная экономика и управление в современных условиях : статья в сб. трудов конференции. – Донецк: ДОННТУ, 2019. – С. 122–129. (РИНЦ: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42326872>)

73. Иванов, М.Ф. Новые возможности развития предпринимательства в кризисный период пандемии Covid–19 / М.Ф. Иванов // Торговля и рынок. – 2021. – Вып. 3, т 2. – С. 46–52.

74. Половян, А.В. Инструменты инновационного развития Донецкой Народной Республики / А.В. Половян, К.И.Синицына // Проблемы и перспективы инновационного развития экономики : монография. – Донецк : ГОУ ВПО ДОННТУ, 2018. – с.71–85.

75. Половян, А.В. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения / А. В. Половян, Р. Ю. Лепа, Н.В. Шемякина и др. // Донецк: ГУ «Институт экономических исследований», 2020. – 260 с.

76. Половян, А.В. Управление эффективной экономикой: проблемы и перспективы развития / Е. П. Мельникова, О. И. Черноус, А. В. Половян [и др.]. – Донецк : Автомобильно–дорожный институт ГОУВПО "Донецкий национальный технический университет", 2020. – 192 с.

77. Половян, А.В. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения / А. В. Половян, Р. Ю. Лепа, Н.В. Шемякина и др. // Донецк: ГУ «Институт экономических исследований», 2021. – 360 с.

78. Половян, А.В. Состояние и перспективы развития предпринимательства в сфере торговли Донецкой Народной Республики / А.В. Половян, К.И.Синицына // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2018.–№2.–С. 162–168.

79. Половян, А.В. Инструмент оценки состояния бизнес–среды Донецкой Народной Республики / А.В. Половян, К.И. Синицына // Вестник Института экономических исследований. 2019. – № 3(15). – С. 5–12.

80. Базылев, Н. И. Вопросы теоретической экономики /Н.И. Базылев, Н.Л. Грибанова // Проблемы современной экономики, N 1/2 (17/18), 2006 : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=934>

81. Журавлев, В.А. Креативное общество, креативная экономика / В.А. Журавлев // Проблемы развития инновационно–креативной экономики / Сборник докладов по итогам международной научно–практической конференции, Москва, 29 марта–09 апреля 2010 г./ Под общей редакцией проф. Мельникова О.Н. – М.: Креативная экономика, 2010. – С. 11 – 15.

82. Огородников, П.И. К вопросу о типологии новой экономики / П.И. Огородников, А.Б. Тасмаганбекова, А.П. Тяпухин // E–Management. 2019; 2(1). – С. 60–77.

83. Твисс, Б. Управление научно–техническими нововведениями / Б. Твисс. – М.: Экономика, 1989. – 271 с.

84. Флорида, Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее /Р. Флорида. Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Классика–XXI», 2007. – 421 с

85. Howkins, J. The Creative Economy / Howkins J. // Business Week (Special double issue: The 21st century corporation), august 28, 2000. P.1–5; Howkins J. The Creative Economy. NY/ Howkins Jю // The penguin press, 2001. – 288 p.

86. Словартьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры. Избранные сочинения. – М., 1993.
87. Чухно А.А. Сочинения: В 3 т. Т. 3. Становление эволюционной парадигмы экономической теории. – М.: НАН Украины, Киев. нац. ун-т им. Т. Шевченко, Науч.-исслед. фин. ин-т при М-ве фин. Украина, 2007. – 712 с.
88. Schumpeter, Joseph, A., Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus, 9. Aufl., Berlin: Duncker und Humblot, 1997.
89. <http://galyautdinov.ru/post/ekonomicheskij-cikl-fazy-i-vidy>
90. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. – М.: Фонд «Правовая культура», 1994. – 528 с.
91. Клейнер, Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. – М.: Экономика, 1997. – 452с.
92. Колас, Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учебное пособие / Пер. с франц. Под ред. проф. В.Я.Соколова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 345с.
93. Рогинский, В. Стратегия предприятия: что нужно учитывать // Человек и труд. – 1993. – №9.
94. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы / Под ред. А.А. Колобова, И.Н. Омельченко. – М.: Изд. МГТУ, 2001. – 600 с.
95. Шеремет, А.Д., Сайфулин, Р.С. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 1995. – 153 с.
96. Клейнер, Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. – М.: Экономика, 1997. – 452с.

97. Колас, Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учебное пособие / Пер. с франц. Под ред. проф. В.Я.Соколова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 345с.
98. Рогинский, В. Стратегия предприятия: что нужно учитывать // Человек и труд. – 1993. – №9.
99. Стратегическое управление организационно–экономической устойчивостью фирмы / Под ред. А.А. Колобова, И.Н. Омельченко. – М.: Изд. МГТУ, 2001. – 600 с.
100. Шеремет, А.Д., Сайфулин, Р.С. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА–М, 1995. – 153 с.
101. Тхор, Е.С. Инновационный потенциал промышленного предприятия в ЛНР / Е.С. Тхор, К.В. Савина// Вестник Луганского национального университета имени Владимира Даля. – 2019. – № 4 (22). – С. 154 – 157. Личный вклад: рассмотрен инновационный потенциал, как один из основополагающих в новой экономике. (РИНЦ: <https://elibrary.ru/item.asp?id=38545204>)
102. Тхор, Е.С. Негативный потенциал объекта/ Е.С. Тхор, Е.А. Решетняк, Б.Е. Бачевский // Вестник Луганского национального университета имени Владимира Даля. – 2019. – № 12 (30). – С. 27–31. Личный вклад: предложены основные виды потенциала развития предпринимательских структур в новой экономике (РИНЦ: <https://elibrary.ru/item.asp?id=43952491>)
103. Тхор, Е.С. Инновационный потенциал, как один из важнейших факторов конкурентоспособности предприятия / Е.С. Тхор, К.В. Савина// Вестник Луганского национального университета имени Владимира Даля. – 2020. – № 4 (34). – С. 143–147. Личный вклад: изучена сущность инновационного потенциала и его роль в развитии предпринимательских структур в новой экономике. (РИНЦ: <https://elibrary.ru/item.asp?id=44238122>)

104. Тхор, Е.С. Актуальные аспекты учета расходов в коммерческих организациях / Е.С. Тхор, Е.Н. Шаповалова // Вестник Луганского национального университета имени Владимира Даля. – 2020. – № 9 (39). – С. 228–232. Личный вклад: определены пути совершенствования учета расходов с целью максимизации прибыли предпринимательских структур, необходимой для их саморазвития в новой экономике. (РИНЦ: <https://elibrary.ru/item.asp?id=44675911>)

105. Тхор, Е.С. Теоретический базис становления и развития новой экономики / Е.С. Тхор // Торговля и рынок. – 2020. – Вып. 3(55), т. 2. Ч. 2. – С. 201–210.

106. Тхор, Е.С. Институциональные основы развития предпринимательских структур в новой экономике / Е.С. Тхор // Торговля и рынок. – 2020. – Вып. 4(56), т. 2, часть 2. – С. 224–233.

107. Тхор, Е.С. Современные тенденции развития экономики Российской Федерации / С.А.Тхор, Е.С. Тхор // Современные фундаментальные и прикладные исследования : Международное научное издание. – Кисловодск, 2015. – №4(19). – С. 190–196. (РИНЦ: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25117836>)

108. Тхор, Е.С. Проблемы развития машиностроительного комплекса России в условиях санкций / Е.С. Тхор, С. А. Тхор, Е.Н. Шаповалова // Научный вестник «Магистр». – 2016. – № 1. – С. 110–118. (РИНЦ: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=26701637>)

109. Тхор, Е.С. Управление использованием и развитием потенциала объекта / Е. С. Тхор, Е.А. Решетняк, Б.Е. Бачевский // Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации: сборник статей победителей IV Междунар. науч.–практ. конф., 20 дек. 2016 г. – Пенза: МЦНС "Наука и Просвещение", 2016. – с. 201–204.

110. Тхор, О.С. Дослідження методологічного апарату оцінки інвестиційного клімату при аналізі інвестиційної привабливості підприємства / О.С. Тхор, В.В. Гуревич // Бізнес та інновації у сучасному світі : матер. II Міжнар. наук.–практ. конф., 1–2 квіт. 2011 р. – Луганськ: Вид–во держ.закл. «Луган. нац. ун–т імені Тараса Шевченка», 2011. – С. 202–204.

111. Тхор, Е.С. Современные методические подходы к оценке инвестиционной привлекательности предприятия / Е.С. Тхор, М.С. Кроленко// Проблеми та шляхи вдосконалення економічного механізму підприємницької діяльності : зб. наук. праць III Міжнар. наук.–практ. конф., 7–8 квіт. 2011 р., м. Жовті Води. – Дніпропетровськ, 2011. – С.83–87.

112. Тхор, О.С. Інвестиційна привабливість підприємства / О.С. Тхор, М.С. Кроленко, Т.С. Мірошніченко // Інноваційний розвиток національної економіки : матер. Міжнар. наук.–практ. Інтернет–конф., 7–8 квітня 2011 р. – Тернопіль, 2011. – С. 221–222.

113. Тхор, О.С. Сутність та послідовність складання бюджету витрат виробництва промислової продукції / О.С. Тхор, М.С. Кроленко, Т.С.Мірошніченко// Проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу, контролю й аудиту в умовах глобальних економічних змін : матер. I Всеукр. наук.–практ. конф., 17–19 травня 2011 р. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля. – С.104–108.

114. Тхор, О.С. Вплив цілій розвитку тисячоліття на регіони України / О.С. Тхор, М.С. Кроленко // Соціально–економічний розвиток регіонів : матер. XXV Міжнар. наук.–практ. конф., 13–14 вер. 2013 р. – Київ: Аналітичний центр «Нова економіка». – С. 49–52.

115. Тхор, О.С. Дослідження проблеми інвестиційної привабливості підприємств України / О.С. Тхор, Т.С. Мірошніченко // Сучасна економічна наука: досвід, тенденції та перспективи розвитку : матер. II Всеукр. наук.–

практ. Інтернет–конф., 27 квіт. 2012 р. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля. – С.40–42.

116. Тхор, Е.С. Аппарат управления предприятием как один из ключевых аспектов его эффективности / Е.С. Тхор, И.В. Вербицкий, О.И.Николенко // Донецкие чтения 2017: Русский мир как цивилизационная основа научно–образовательного и культурного развития Донбасса // матер. Междунар. науч. конф., посвящ. 80–летию ДонНУ, 17–20 окт. 2017 г. – Донецк: ДонНУ, 2017. – С. 58–59.

117. Тхор Е.С. Монополизация как способ выхода отрасли из кризиса/ Е.С. Тхор, А.С.Шайкин // Донецкие чтения 2017: Русский мир как цивилизационная основа научно–образовательного и культурного развития Донбасса // материалы международной научной конференции студентов и молодых ученых. посвящена 80–летию Донну. – Донецк, 17–20 октября 2017 г.– С. 273–275.

118. Тхор, Е.С. Инновационная деятельность как метод повышения конкурентоспособности предприятия / А.С. Шайкин, И.В. Вербицкий, Е.С. Тхор // Информационные технологии в экономике, бизнесе и управлении // матер. V Междунар. науч.–практ. конф., 18 мая 2018 г. – Тамбов: ФГБОУ ВО «Тамб. гос. ун–т им. Г.Р. Державина», 2018. – С. 64–68.

119. Гречина, И.В. Структура потенциала предпринимательских структур: Экономический потенциал предпринимательских структур: теория и практика / И.В. Гречина и коллектив авторов: монография. – Донецк: «ДонНУЭТ имени Михаила Туган–Барановского», 2021. – с. 207. – С. 57 – 71.

120. Гречина, И.В. Инновационный проект в предпринимательстве и экономическая оценка его эффективности / И.В. Гречина, В.Ю. Балашов.– Вестник Института экономических исследований. – 2021. – №1. – С. 56 – 63.

121. Гречина, И.В. Экономическая диагностика предпринимательской деятельности: теоретический базис / И.В. Гречина, Е.А. Тихонова// Торговля и рынок. – 2019. – Вып. 3 (51). – Т.1 – С. 44 – 51.

122. 2. Гречина, И.В. Сущность экономического потенциала предпринимательской деятельности / И.В. Гречина, В.Д. Тишаева // Торговля и рынок. – 2019. – Вып. 4 (52). – Т.1 – С. 75 – 82.

123. Гречина И.В. Экономический потенциал взаимодействующих процессов предпринимательских структур/ И.В. Гречина// Торговля и рынок. – 2020. – Вып. 1 (53). – Т.1 – С. 44 – 53.

124. Гречина, И.В. Классификация видов экономической диагностики предпринимательской деятельности/ И.В. Гречина, Е.А. Тихонова// Торговля и рынок. – 2020. – Вып. 3. – Т.1. – С. 81 – 88.

125. Гречина, И.В. Эволюция теории предпринимательства в контексте исследования экономического потенциала предприятия И.В. Гречина, В.Д. Тишаева// Торговля и рынок. – 2020. – Вып. 3. – Т.1 – С. 89 – 97.

126. Гречина, И.В. Основные подходы к глобальному мониторингу предпринимательства в ДНР согласно GEM/ И.В. Гречина, Е.А. Тихонова, Е.А. Тишаева// Торговля и рынок. – 2021. – Вып. 1 (57). – С. 100 – 107.

127. 7. Гречина, И.В. Региональное экономическое развитие предпринимательской деятельности: теоретический аспект/ И.В. Гречина, В.Ю. Балашов, В.Д. Тишаева// – 2021. – Вып. 2 (58). – С. 54 – 64.

128. Дарон, Аджемоглу. Восстановление мира после пандемии/ Финансы и развитие. Цифровое будущее Ежеквартальный журнал Международного валютного фонда. Март 2021 | Выпуск 58, № 1, стр. 6 – 9

129. Гарольд, Джеймс. От Бреттон–Вудса до «Брексита». Глобальное экономическое сотрудничество, которое доминировало после окончания Второй мировой войны, испытывает противодействие новых политических

сил. / Гарольд Джеймс// Финансы и развитие. Цифровое будущее
Ежеквартальный журнал Международного валютного фонда. – сентябрь 2017
| Выпуск 54 – № 3, стр. 6

130. Самуэль Боулз и Венди Карлиню Переосмысление постковидной
экономики/ Самуэль Боулз и Венди Карлиню// Финансы и развитие.
Цифровое будущее Ежеквартальный журнал Международного валютного
фонда. Март 2021 | Выпуск 58. – № 1. – стр.46 –50

131. Даниэль Гарсиа–Масиа, Риши Гойял. Раскол в цифровую эпоху/
Даниэль Гарсиа–Масиа, Риши Гойял// Ежеквартальный журнал
Международного валютного фонда. Март 2021 | Выпуск 58. – № 1 – стр. 21 –
23.

132. Рикардо, Хаусман. Иконоборец с особой миссией/ В. Хаусман//
Финансы и развитие. Цифровое будущее Ежеквартальный журнал
Международного валютного фонда. сентябрь 2017 | Выпуск 54. –№ 3, стр.31

133. Рупа, Дуттагупта. Чейла Пазарбашолу. Долгий путь: страны с
формирующимся рынком должны гармонично сочетать преодоление
пандемии, возвращение к более стандартным мерам политики и
переустройству своей экономики/ Рупа Дуттагупта и Чейла Пазарбашолу//
Финансы и развитие. Ежеквартальный журнал МВФ, июнь 2021. Вып. 58 №
2. Стр. 4–9 Режим доступа: <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2021/06/pdf/oneill.pdf>

134. Дарон, Аджемоглу. Восстановление мира после пандемии/
Финансы и развитие. Цифровое будущее Ежеквартальный журнал
Международного валютного фонда. Март 2021 | Выпуск 58. – № 1, стр. 6 – 9

135. Acemoglu, Daron, David Autor, David Dorn, Gordon H. Hanson, and
Brendan Price. 2014. “Return of the Solow Paradox? IT, Productivity, and
Employment in US Manufacturing.” *American Economic Review* 14 (5): 394–99.

136. Peloquin, David, Michael DiMaio, Barbara Bierer, and Mark Barnes. 2020. “Disruptive and Avoidable: GDPR Challenges to Secondary Research Uses of Data.” *European Journal of Human Genetics* 28:697–705

137. Эрве, Турп. Потенциал технологий для развития. Переход к гиперподключенному миру не только предоставляет уникальную возможность, но и создает новые риски и трудности/ Э. Турп// Финансы и развитие. Цифровое будущее Ежеквартальный журнал Международного валютного фонда. Март 2021 | Выпуск 58. – № 1, стр. 58 – 60

138. Д. О’Нил Формирующаяся экономика все еще формируется? Спустя два десятилетия БРИК по–прежнему имеет обещанные перспективы/ Д. О’Нил// Финансы и развитие. Точка зрения. Июнь 2021 г. Финансы и развитие. Ежеквартальный журнал МВФ, июнь 2021. Вып. 58. – № 2. Стр. 10–11. Режим доступа: <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2021/06/pdf/oneill.pdf>

139. Ребекка, Кристи Налогообложение технологических компаний. Налоги на цифровые услуги формируются на фоне пандемии/ Ребекка Кристи// Финансы и развитие. Цифровое будущее Ежеквартальный журнал Международного валютного фонда. Март 2021 | Выпуск 58. – № 1, стр.54 – 57.

140. Мартин, Сандбу. Прекрасный новый мир после пандемии. Решения, принимаемые директивными органами в период текущих потрясений, способны задать очертания экономики на десятилетия вперед./ Мартин Сандбу// Финансы и развитие. Точка зрения. Декабрь 2020 г. Финансы и развитие. Ежеквартальный журнал МВФ, Вып. 57. – № 4. Стр. 4 – 10. Режим доступа: <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2020/12/pdf/oneill.pdf>

141. Мелинда, Уир. Молодежь и пандемия COVID–19: влияние на рабочие места, образование, права и психологическое состояние/ МЕЛИНДА

УИР// Финансы и развитие. Точка зрения. Декабрь 2020 г. Финансы и развитие. Ежеквартальный журнал МВФ, Вып. 57. – № 4. Стр. 56 – 57.

Режим доступа: <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2020/12/pdf/oneill.pdf>

142. Дэвида, Аттенборо, Кристина, Лагард. Природа и мировая экономика/ Дэвида Аттенборо и Кристин Лагард// Финансы и развитие. Точка зрения. 2019 г. Финансы и развитие. Ежеквартальный журнал МВФ, Вып. 56 № 4. Стр. 5. Режим доступа: <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2019/12/pdf/oneill.pdf>

143. Бачевський, Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства: Навч. пос. / Бачевський Б. Є., Заблодська І. В., Решетняк О. О. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.

144. Закон Луганской Народной Республики «О науке и государственной научно–технической политике». Принят Народным Советом как Закон (Постановление № 830) 5 мая 2018 года. Регистрационный номер: 226–П. – URL: <https://nslnr.su/zakonodatelstvo/normativno-pravovaya-baza/6202/>

145. Дорофеев, В.Д., Древянников, В.А. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие – Пенза: Изд-во Пенз. гос. ун-та, 2003. – 189 с.

146. https://studme.org/1584072013202/ekonomika/ekonomika_predpriyatiya

147. <http://economy-lib.com/formirovanie-i-otsenka-innovatsionnogo-potentsiala-promyshlennogo-predpriyatiya>

148. <https://cyberleninka.ru/article/v/osobennosti-formirovaniya-mehanizma-otsenki-innovatsionnogo-potentsiala-mashinostroitel'nogo-predpriyatiya>

149. <https://cyberleninka.ru/article/n/metodika-otsenki-innovatsionnogo-potentsiala-promyshlennogo-predpriyatiya-1>

150. Тхор, Е.С. Концептуальный подход к развитию предпринимательских структур в новой экономике / Е.С. Тхор // Торговля и рынок. – 2021. – Вып. 1(57). – С. 236–243.

151. Тхор, Е.С. Основы анализа среды новой экономики / И.В. Гречина, Е.С. Тхор // Торговля и рынок. – 2021. – Вып. 3 (59), т. 1. – С. 288 – 300.

152. Тхор, Е.С. Мировой и отечественный опыт развития предпринимательских структур в новой экономике/ И.В. Гречина, Е.С. Тхор // Торговля и рынок. – 2021. – Вып. 3 (59), т. 2, часть 1 – С. 22–31.

153. Тхор, Е.С. Организационная модель механизма развития предпринимательских структур в новой экономике/ И.В. Гречина, Е.С. Тхор // Торговля и рынок. – 2021. – Вып. 4 (60), т.1. – С. 68–75.

154. Тхор, Е.С. Организационно–экономический механизм развития предпринимательских структур / И.В. Гречина, Е.С. Тхор // Сборник научных работ серии «Экономика». – 2021. – Вып. 24. – С. 207–216.

155. Тхор, Е.С. Разработка и институционализация организационно–экономического механизма развития предпринимательских структур в новой экономике / И.В. Гречина, Е.С. Тхор // Сборник научных работ серии «Государственное управление». – 2021. – Вып. 24. – С. 78–87.

156. Тхор, Е.С. Экономико–математическая модель оценки функционирования организационно–экономического механизма развития предпринимательских структур в новой экономике / И.В. Гречина, Е.С. Тхор // Вести Автомобильно–дорожного института = Bulletin of the Automobile and Highway Institute. – 2021. – № 4(39). – С. 76–82.

157. Тхор, Е.С. Оценка отраслевой эффективности механизма регионального развития предпринимательских структур в новой экономике/ И.В. Гречина, Е.С. Тхор// Современные тенденции развития математики и её прикладные аспекты: материалы X междунар. науч. – практ. интернет –

конф., 28 мая 2021 г., г. Донецк. – Донецк: ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган– Барановского», 2021. – С. 26 – 30.

158. Букреев, А. М. Экономический механизм антикризисного управления предприятием [Текст] : монография / А. М. Букреев, К. И. Кремер, О. Е. Дударев ; Федер. агентство по образованию, Рос. новый ун–т, Воронеж. инт высоких технологий. □ Воронеж : Научная книга, 2007. – 231 с

159. Ващенко, Н. В. Развитие торгового предприятия на основе формирования и реализации инновационного потенциала предприятия: теория и методология [Текст]: монография / Н. В. Ващенко. ; ГО ВПО «Донец. нац. ун т экономики и торговли им. М. Туган–Барановского». – Донецк : ГО ВПО «ДонНУЭТ», 2016. □ с.

160. Бачевський, Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства: Навч. пос. / Бачевський Б. Є., Заблодська І. В., Решетняк О. О. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400с.

161. Сосненко, Л. С. Анализ экономического потенциала действующего предприятия / Л. С. Сосненко. – М.: Издательский Дом «Экономическая литература», 2010.– 208 с.

162. <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-innovatsiy-v-ekonomike-rossii-i-ee-regionov>

163. <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-innovatsionnogo-potentsiala-vazhnyy-faktor-konkurentosposobnosti-naukoemkogo-predpriyatiya>

164. <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4313>

165. <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnyy-potentsial-kak-element-strategicheskogo-razvitiya-predpriyatiya>

166. <http://ekonomika.snauka.ru/2015/02/7296>

167. Гавва, В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Навч. посіб. /В.Н. Гавва, Е.А. Божко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.

168. Добикіна, О.К. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Навч. посіб. /О.К. Добикіна, В.С. Рижиков, С.В. Касьянов, М. Є. Кокотко, Т.Д. Костенко, А.А.Герасимов. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.

169. Должанський, І.З. Управління потенціалом підприємства. Навч. посіб. / І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Ращукіна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.

170. Краснокутська, Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Навч. посібник /Н.С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

171. Спицнадель, В.Н. Основы системного анализа: Учеб. пособие /В.Н. Спицнадель. – СПб.: «Изд. Дом «Бизнес–пресса», 2000 . – 326 с.

172. Федонін, О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.

173. Закон ЛНР «О налоговой системе» (с изменениями на 26.02.2016 за № 86–II). [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://www.nslnr.su/zakonodatelstvo/normativno-pravovaya-baza/2238/>

174. Положение об организации бухгалтерского учета и отчетности по выполнению государственного и местных бюджетов в органах Государственного казначейства Луганской Народной Республики Принятый Министерством финансов Луганской Народной Республики от 18 мая 2015.

175. Закон ЛНР «Об инвестиционной деятельности» от 07.03.2017 года №154–II [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [nslnr.su](https://www.nslnr.su)

176. Амоша, А.И. Проблемы финансового обеспечения процессов обновления и развития производственного потенциала / А.И. Амоша, Н.И. Иванов, Л.Т. Хижняк, Н.В. Шемякина, Л.С. Лескин // Развитие промышленного производства: проблемы и решения. – К.: Наук. мнение, 2013. – С. 168–228.

177. Антипов, А.Н. Инвестиционный процесс на промышленных предприятиях: состояние и перспективы: монография / А.Н. Антипов. А.В. Козаченко, Г.И. Дибнис. – Луганск: СУДА, 2009. – 219 с.
178. Бандурка, А. М. Финансово–экономический анализ: Учебник /А.М. Бандурка, И.М. Червяков, А.В. Посылкина. – Х.: УВД, 2009. – 394 с.
179. Басовский, Л. Е. Теория экономического анализа: Учеб. пособие / Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА–М, 2011. – 222 с.
180. Вигуржинская, С.Ю. Экономика предприятия / С.Ю. Вигуржинская. – М.: Изд–во «Образование», 2013. – 234 с.
181. Гришко, Н. Методология управления затратами промышленных предприятий (угледобывающая промышленность): монография/ Н. Гришко. –Донецк.: НАН Украины, 2009. – 403 с.
182. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції, робіт, послуг) у промисловості, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov>.
183. Национальное положение (стандарт) бухгалтерского учета 1 «Общие требования к финансовой отчетности» утверждено приказом Министерства финансов от 07.02.2013г. №73.
184. Бахолдина, И.В. Бухгалтерский финансовый учет: учеб. пособие/И.В. Бахолдина, Н.И.Гольшева.–М.: Форум, НИЦ ИНФРА–М, 2016.–320 с.
185. Канке, А.А., Кошечая И.П. Анализ финансово–хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие.–2–е изд., испр. и доп.–М.: ФОРУМ: ИНФРА–М., 2010.–288 с.
186. Лысенко, Д.В. Бухгалтерский управленческий учет.–М.:НИЦ ИНФРА–М, 2016.–477 с.
187. Нечаев, А.С. Бухгалтерский учет, анализ и аудит.: Уч. / А.С. Нечаев, А.В. Прокопьева. – М.: Инфра–М., 2016. – 352 с.

188. Сигидов, Ю.И. Бухгалтерский учет и аудит: Учебное пособие / Ю.И.Сигидов, М.Ф.Сафонова, Г.Н.Ясменко и др. – М.: Инфра–М., 2016. – 223 с.
189. Сулейманова, Е.В., Бухгалтерский финансовый учет : учеб. пособие/ Е.В. Сулейманова, В.В. Хисамудинов. – М. : Финансы и статистика, 2014. – 192 с.
190. Глушкова, В. Г. Региональная экономика. Демографическая и миграционная политика: учебное пособие /Глушкова В.Г., Хорева О.Б. — Москва: КноРус, 2016. – 175 с.
191. Заблодская, И. В. Сегментация регионального рынка труда: монография / И. В. Заблодская, И. А. Попова, Н. А. Васильчук, Е. С. Тхор. – Луганск: Изд–во «Ноулидж», 2012. – 200 с.
192. Заславский, И. Е. Современные проблемы регулирования рынка труда: федеральный и региональные аспекты. – М.: Парнас–Пресс, 2000. – 116с
193. Одегов, Ю. Г. Рынок труда (практическая макроэкономика труда): Учебник /Ю.Г. Одегов, Г.Г. Руденко, Н.К. Лунева. – М.: Издательство «Альфа–Пресс», 2007. – 900 с.
194. Рубин, Ю. Б. Конкурентные позиции участников рынка в конкурентной среде // Современная конкуренция. 2014. № 2 (44). С. 121–143.
195. Рубин Ю. Б. Что такое конкуренция? (Введение в теорию конкурентного поведения) // Современная конкуренция. 2014. № 1 (43). С. 101 – 126.
196. Семерунь, Л.В. Оцінка потенціалу підприємства як основа реалізації стратегічної мети управління фінансовими результатами/ Л.В. Семерунь // Вісник ЛНУ. – 2015. – Вип.4. – С. 45 – 50.
197. Кузнецов, И.А. Концепция комплексного подхода и формирования механизма устойчивого развития малых промышленных

предприятий/ И.А. Кузнецов// Вестник МГОУ. Серия: Экономика. – 2010. – №1. – с. 86 – 89.

198. Василевская, О.М. Развитие механизма управления промышленным предприятием на основе инновационного подхода/ О.М. Василевская// Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – Саратов. – 2010. – № 2 (31). – с. 48 – 50

199. Гоова, Р.Х. Механизм достижения устойчивого развития разнопрофильных предприятий агропромышленного комплекса на основе кластерного подхода/ Р.Х. Гоова, Д.В. Межидова, А.А. Ансоков, А.Б. Сокуров// Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. – № 6. – (38) 2010. – с. 62 – 68

200. Букреев, А.М. Системный подход к формированию организационного механизма управления устойчивым развитием экономики предприятия/ А.М. Букреев, Е.Н. Рыжков// Организатор производства. – 3(46). – 2010. – с. 65 – 67.

201. Салимова, Т.А. Инструментарий оценки устойчивого развития организации / Т.А. Салимова, Д.Д. Гудкова// Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – Том 10. – № 5. – 2017. – с. 151 – 160.

202. Турко, В. Анализ инновационного развития методом динамического норматива / В. Турко, А. Коршунов// Наука и инновации. – 2019. – №3 (193). – с. 31 – 37

203. Сыроежин, И. М. Совершенствование системы показателей эффективности и качества / И. М. Сыроежин. – М. : Экономика, 1980. – 192 с.

204. Тонких, А.С. Метод эталонной динамики в анализе финансовых показателей / А. С. Тонких, А. С. Остальцев // Финансовая аналитика: Проблемы и решения. – 2011. – № 4. – С. 10–16.

205. Ермакова, Ж. А. Об оценке технологического уровня производства / Ж. А. Ермакова // Экономист. – 2006. – № 11. – С. 35–40.

206. Сизых, Д. С. Динамическая графоаналитическая модель «связанных показателей» для оценки роста результатов деятельности предприятия и производительности труда / Д. С. Сизых, Н. В. Сизых // Экономические науки. – 2012. – № 87. – С. 325–330.

207. Никулина, Ю. Н. Механизмы сотрудничества и взаимодействия между вузами и промышленностью на региональном уровне // Инновации и предпринимательство в современной России; под общ. ред. Н.В. Ключковой.– Иваново: Научная мысль, 2012.– 196 с.

208. Шестакова, Е.В. Теории самоорганизации: от античных воззрений до идей эволюционной экономики/ Е.В. Шестакова// Вестник ОГУ. – 2012. – № 13 (149). – с. 425 – 432.

209. Коэффициент ранговой корреляции Кендалла
<https://math.semestr.ru/corel/concordance.php>

210. Герасимов, Б.И., Шубин А.В., Романов А.П. Моделирование организационной структуры предприятия. –М.: 2003

211. Мильнер, Б. З. Теория организации : учебник / Б. З. Мильнер.— 8-е изд., перераб. и доп.— М. : ИНФРА–М, 2013.— 848 с.

212. Смирнов, Э. А. Теория организации : учебное пособие / Э.А. Смирнов.— М. : ИНФРА–М, 2013.— 248 с.

213. Иванова, Т.Ю. Теория организации : учебник / Т.Ю. Иванова.— М. : КноРус, 2012.— 427 с.

214. Лапыгин, Ю.Н. Теория организации и организационное поведение : учебное пособие / Ю.Н. Лапыгин.— М. : ИНФРА–М, 2011.— 329 с.

215. Адизес, И. Управление жизненным циклом корпорации / И. Адизес.— М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013.

216. Адизес, И. Управляя изменениями / И. Адизес.— М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013.

217. Ульянов, С.В. Нечеткие модели интеллектуальных промышленных систем управления. Известия АН СССР. Техническая кибернетика, 1991. – № 3. – С. 38 – 49.
218. Бочарников, В.П. Fuzzy – технология: Математические основы. Практика моделирования в экономике. – Санкт– Петербург: «Наука» РАН, 2000. – 328 с.
219. Дебуа, Д. Теория возможностей. Приложения к предоставлению знаний в информатике.: пер. с фр. – М.: Радио и связь, 1990. – 288 с.
220. Борисов, А.Н. Обработка нечеткой информации в системах принятия решений / А.Н. Борисов, А.В. Алексеев, Г.В. Меркурьева и др. . – М.: Радио и связь, 1989. – 304 с.
221. Асаи, К. Прикладные нечеткие системы. Пер. с япон./ К. Асаи, Д. Ватада, С. Иваи и др.: под ред. Т. Терано, К. Асаи, М. Сугено.: М.: Мир, 1993 г. – 386 с.
222. Ягер, Р.Р. Нечеткие множества и теория возможностей. Последние достижения.: перс. с англ. – М.: Радио и связь, 1986. – 408 с.
223. Ayres, С.Е. The Theory of Economic Progress 1st ed. Chapel Hill / С.Е. Ayres. –N.C.: University of North Carolina Press, 1944. – 79 p.
224. 190. Bernard, J. Sociology. Nurses and their patients in a modern society / J. Bernard, L.F. Thompson. – Saint Louis: The C. V. Mosby Co, 1970. – 130 p.
225. Bloom, P. How Social–Cause Marketing Affects Consumer Perceptions/ P.N. Bloom, S. Hoeffler, K. Keller, C. Meza // MIT Sloan Management Review. –2006. – no. 47 (2). – pp. 49–55.
226. Carroll, A.. The pyramid of corporate social responsibility: Toward the moral management of organizational stakeholders / A. Carroll // Business Horizons. –1991. – no. 34 (4). – pp. 39–48.

227. Chinyio, E. Stakeholder management : theoretical perspectives and implications /E. Chinyio. – Washington: Wiley Blackwell, 2010. – 253 p.
228. Cornell, B. Corporate Stakeholders and Corporate Finance / B. Cornell,A. Shapiro // Financial Management. – 1987. – no. 2. – pp. 5–14. 251
229. Keogh, J. Corporate Ethics: A Prime Business Asset / J. Keogh. – Washigton,DC: The Business Roundtable, 2009. – 78 p.
230. Dierkes, M. Whither Corporate Social Reporting: Is It Time to Legislate?/ M. Dierkes, A. Antal // California Management Review. – 1986. – no. 3. – pp.106–117.
231. Donaldson, T. The stakeholder theory of the corporation: Concepts, evidence, and implications / T. Donaldson, L. Preston // Academy of Management Review. –1995. – no. 20. – pp. 65–78.
232. Freeman, R. E. Strategic Management: A stakeholder approach / R.E. Freeman.Boston: Pitman, 1984. –275 p.
233. Hodgson, G.M. Darwinism in Economics: From Analogy to Ontology / G.M.Hodgson // Journal of Evolutionary Economics. – 2002. – no. 12 . – pp. 259–281.
234. Hodgson, G.M. The Mystery of the Routine: The Darwinian Destiny of AnEvolutionary Theory of Economic Change / G.M. Hodgson // Revue Economique. – 2003. – no. 54 (2). – pp. 355–384.
235. Kaplan, R.S. The Balanced Scorecard – Measures That Drive Performance/ R.S. Kaplan, D.P. Norton // Harvard Business Review. – 1992. – no. 1 (2) – pp.71–79.
236. Lundberg, G. Sociology / G. Lundberg, C. Schrag, O. Largen. – N. Y.:Westpublish, 1968. – 709 p.
237. 203. Nickols, F. The Accountability Scorecard: A Framework for Reconciling &Integrating Stakeholder Needs & Requirements / F. Nickols. – Robbinsville, NJ: TheDistance Consulting Company, 2000. – 201 p.

238. Rappaport, A. Establishing Objectives for Published Corporate Accounting Reports / A. Rappaport // *The Accounting Review*. – 1964. – no. 10. – pp. 951–962.
239. Toffler, A. *The Third Wave* / A. Toffler. – New York : Morrow, 1980. – 544 p.
240. Turnbull, S. Stakeholder cooperation / S. Turnbull // *Journal of Co-operative Studies*. – 1997. – no. 88. – pp. 18–52.
241. Новикова, М. Н. Методика оценки трудового потенциала предприятия / М. Н. Новикова, А. Г. Гольдфарб // *Економіка розвитку*. – 2004. – № 4 (32). – С. 101–105.
242. Одегов, Ю.Г. Управление персоналом: оценка эффективности / Ю.Г. Одегов, Л.В. Карташова. – М.: Экзамен, 2002. – 256 с.
243. Виноградський, М. Д. Управління персоналом: навч. посіб./М.Д. Виноградський, С.В. Беляєва, А.М. Виноградська, О.М. Шканова. – К.: ЦУЛ, 2006. – 504 с.
244. Минаева, О.А. Инструменты измерения и методы управлений экономическим потенциалом промышленной организации: автореф. дис. на соискание ученой степени кан. экон. наук: 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством / О.А.Минаева. – Волгоград, 2007. – 25 с.
245. Зоткина, Н.С. Проблема совершенствования нормирования управленческого труда и численности работников предприятия / Н. С. Зоткин // *Проблемы современной экономики*. — 2006. — № 3(15). – С. 23 – 31.
246. Маркс, К. Издержки обращения / К. Маркс // *Капитал* : в 3 т. Т. 2. Процесс обращения капитала / К. Маркс. – Москва, 1950. – Гл. 6. – С. 147 – 171.
247. Тисунова, В.Н. Инновационные технологии маркетинг-менеджмента: монография / В.Н. Тисунова, коллектив авторов, под общей

редакцией д.э.н., проф. Т.С. Максимовой// монография. – Луганск: «Ноулидж», 2016. – 340 с.

248. Феденя, А.К. Организация производства и управление предприятием: учеб. пособие / А.К. Феденя. – Минск: ТетраСистемс, 2004. – 192 с.

249. Садеков, А. А. Предпринимательство и устойчивое развитие : монография / А. А. Садеков. – Донецк : ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2002. – 449 с.

250. Захарченко В.И. Экономический механизм процесса нововведений / В.И. Захарченко; под ред. И.П. Продиуса. – Одесса: АОЗТ "ИРЭНТиТ". – 2001. – 252 с

251. Малыгина, В.Д. Трансформация сложившейся модели рынка молока и молочной продукции в условиях глобализации: региональный аспект [Электронный ресурс]. / В.Д. Малыгина, И.А. Оносова, К.А. Антошина, К.А. Погосян // Продовольственная политика и безопасность, 2015. – № 4. – Т. 2. – . Режим доступа: <https://bgscience.ru/lib/9782/>

252. Балацкий, О.Ф. Экономический потенциал административных и производственных – систем: монография. / Под общей ред. О.Ф. Балацкого. – Сумы: Университетская книга, 2006. – 973 с.

253. Черников, Д.А. Эффективность использования производственного потенциала и конечные народнохозяйственные результаты / Д.А. Черников // Экономические науки, 1981. – №10. – С. 88 – 96.

254. Тисунова, В.Н. Теоретические и прикладные аспекты маркетинга и менеджмента: монография/ В.Н. Тисунова. – Луганск: «Ноулидж», 2015. – 264 с.

255. Олдак, П.Г. Принципы программного подхода / П.Г. Олдак // Материалы научного симпозиума по проблемам долгосрочного

экономического прогнозирования развития народного хозяйства Сибири и Дальнего Востока. – Новосибирск. – 1990. – 76 с.

256. Eurostat. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php?title=Digital_economy_and_society

257. Pew Research Center. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pewresearch.org/topic/internet-technology/>

258. SOSTAV.RU [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sostav.ru/ratings/media>

259. Кноема [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://кноема.ru>

260. HubSpot. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://blog.hubspot.com>

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Результаты анализа и рейтинговая интерпретация показателей оценки
 эффективности подхода, выбранного для формирования механизма развития
 исследуемых предприятий

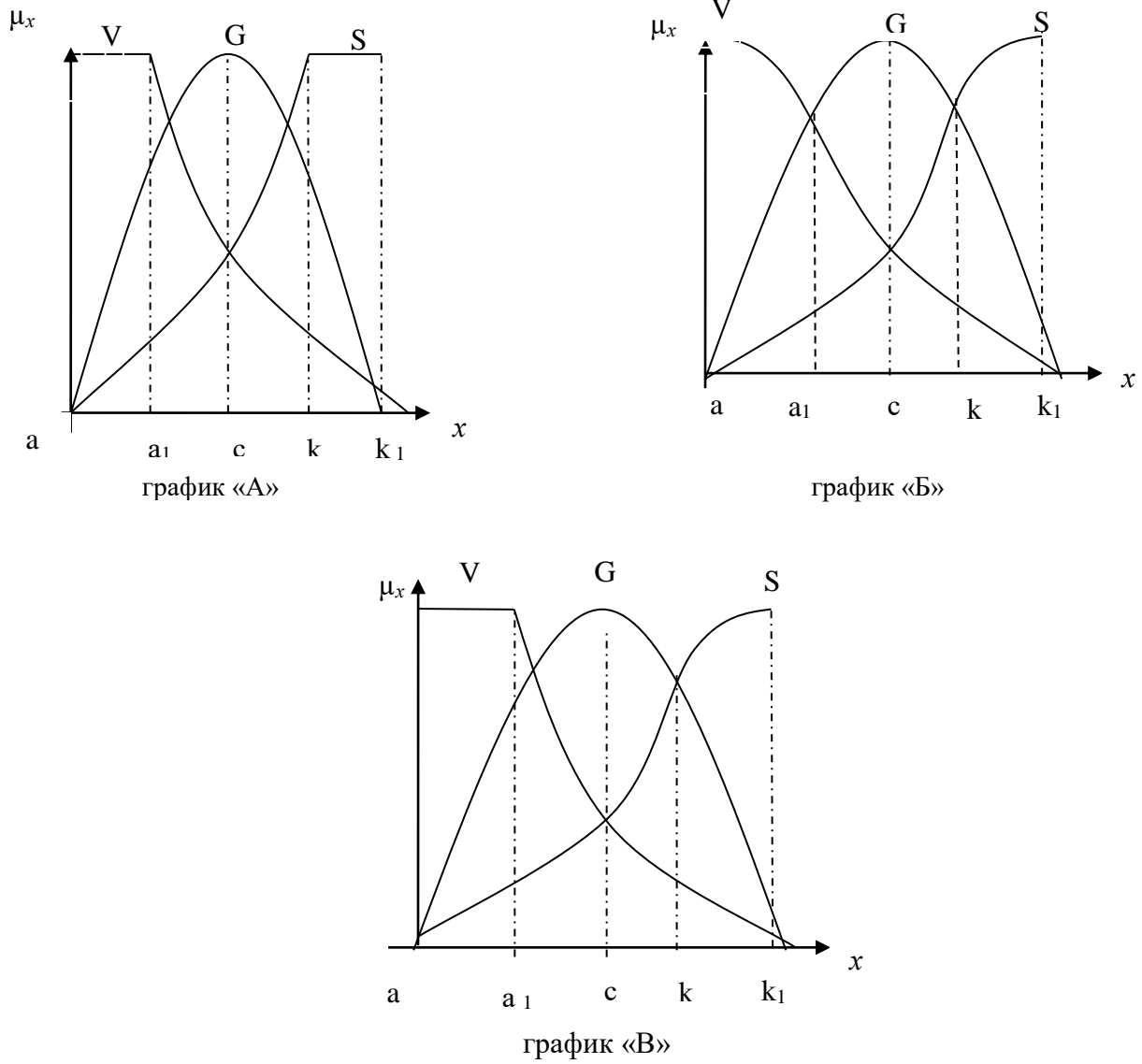


Рисунок А.1 – Общий вид графиков «А», «Б», «В»

Таблица А.1 – Оценка эффективности подхода, выбранного для формирования механизма развития АТН «Паритет» за 2015 – 2020 гг.

№ п/п	Показатель основной	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки внешней среды функционирования механизма							
<i>Основные показатели</i>							
1	Коэффициент изменения <i>ВВП – КВВП</i>	0,6	0,9	0,7	0,37	0,5	0,5
2	Коэффициент инвестирования – <i>КИ</i>	1,0	1,3	1,0	0,7	0,6	0,2
3	Коэффициент конфликтности – <i>КК</i>	0,4	0,5	0,2	0,8	0,9	0,5
4	Коэффициент инфляционного влияния – <i>КИВ</i>	0,4	0,3	0,9	0,9	0,2	0,5
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Коэффициент внешней цифровизации бизнеса – <i>КВНЦБ</i>	0,6	0,5	0,6	0,5	0,4	0,6
Показатели оценки экономической составляющей внутренней среды функционирования механизма							
1	Коэффициент эффективности экономического потенциала – <i>КЭП</i>	0,1	0,1	0,1	0,5	0,7	0,5
2	Коэффициент эффективности системы управления предпринимательской структурой – <i>КСУ</i>	0,5	0,5	0,8	0,6	0,5	0,6
3	Ликвидность и платежеспособность предпринимательской структуры – <i>КЛП</i>	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6
4	Коэффициент рентабельности продаж – <i>КРП</i>						
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Коэффициент цифровой автономии – <i>КЦА</i>	0,7	0,5	0,6	0,7	0,6	0,8

Продолжение таблицы А.1

№ п/п	Показатель основной	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки социализации предпринимательской деятельности							
1	Коэффициент производительности труда – <i>КПТ</i>	1,0	1,5	1,8	0,5	0,5	0,8
2	Коэффициент текучести кадров – <i>КТК</i>	1,1	1,2	1,1	1,2	1,1	0,9
3	Динамика роста средней заработной платы <i>ДЗП</i>	0,7	0,7	0,6	0,4	0,4	0,3
4	Возможность карьерного роста – <i>КР</i>	0,6	0,5	0,9	0,8	0,7	0,9
<i>Показатели «напыления»</i>		0,5	1,1	1,0	1,0	1,2	1,1
5	Динамика доходов персонала, полученных при работе на удаленном доступе или с использованием современных цифровых технологий – <i>ДПЦЭ</i>	0,9	1,0	0,9	0,9	1,1	1,1
Показатели оценки степени влияния экологических факторов на развитие предпринимательской структуры							
1	Коэффициент загрязнения окружающей среды – <i>КЗОС</i>	0,5	0,6	0,5	0,3	0,8	0,9
2	Коэффициент эффективности внедрения ресурсосберегающих технологий – <i>КВРТ</i>	0,7	0,8	0,6	0,4	0,4	0,3
3	Производство и реализация экологически чистой продукции – <i>ПЭЧП</i>	0,5	1,1	1,2	1,1	1,2	1,0
4	Внедрение инноваций, влияющих на состояние окружающей среды – <i>ВИ</i>	0,8	0,9	0,5	0,6	0,5	0,8
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Показатель оценки экологической составляющей в цифровой среде – <i>ЭСЦС</i>	0,5	0,8	0,5	0,3	0,8	0,9

Таблица А.2 – Рейтинговая интерпретация показателей оценки эффективности подхода, выбранного для формирования механизма развития АТН «Паритет» за 2015 – 2020 гг.

№ п/п	Показатель основной	Эталонный рейтинг	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки внешней среды функционирования механизма								
<i>Основные показатели</i>								
1	Коэффициент изменения <i>ВВП – КВВП</i>	1	1	1	2	2	3	3
2	Коэффициент инвестирования – <i>КИ</i>	2	2	2	2	2	2	1
3	Коэффициент конфликтности – <i>КК</i>	3	3	3	2	2	1	4
4	Коэффициент инфляционного влияния – <i>КИВ</i>	4	5	3	3	3	2	3
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Коэффициент внешней цифровизации бизнеса – <i>КВНЦБ</i>	5	3	4	5	4	2	1
Показатели оценки экономической составляющей внутренней среды функционирования механизма								
1	Коэффициент эффективности экономического потенциала – <i>КЭП</i>	1	2	2	1	4	4	3
2	Коэффициент эффективности системы управления предпринимательской структурой – <i>КСУ</i>	2	3	3	2	5	2	3

Продолжение таблицы А.2

№ п/п	Показатель основной	Эталонный рейтинг	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
3	Ликвидность и платежеспособность предпринимательской структуры – <i>КЛП</i>	3	2	2	1	4	1	5
4	Коэффициент рентабельности продаж – <i>КРП</i>	4	1	2	2	3	2	4
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Коэффициент цифровой автономии – <i>КЦА</i>	5	1	3	3	2	2	1
Показатели оценки социализации предпринимательской деятельности								
1	Коэффициент производительности труда – <i>КПТ</i>	1	4	2	3	5	2	1
2	Коэффициент текучести кадров – <i>КТК</i>	2	2	2	2	2	2	3
3	Динамика роста средней заработной платы <i>ДЗП</i>	3	4	4	5	3	2	5
4	Возможность карьерного роста – <i>КР</i>	4	5	2	3	1	1	5
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Динамика доходов персонала, полученных при работе на удаленном доступе или с использованием современных цифровых технологий – <i>ДПЦЭ</i>	5	1	5	4	4	4	4

Продолжение таблицы А.2

№ п/п	Показатель основной	Эталонный рейтинг	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки степени влияния экологических факторов на развитие предпринимательской структуры								
1	Коэффициент загрязнения окружающей среды – <i>КЗОС</i>	1	2	4	2	2	3	4
2	Коэффициент эффективности внедрения ресурсосберегающих технологий – <i>КВРТ</i>	2	4	3	1	2	2	3
3	Производство и реализация экологически чистой продукции – <i>ПЭЧП</i>	3	2	2	5	3	4	1
4	Внедрение инноваций, влияющих на состояние окружающей среды – <i>ВИ</i>	4	1	1	3	4	6	3
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Показатель оценки экологической составляющей в цифровой среде – <i>ЭСЦС</i>	5	5	4	2	2	3	4

Таблица А.3 – Оценка эффективности подхода, выбранного для формирования механизма развития ООО «Луч» за 2015 – 2020 гг.

№ п/п	Показатель основной	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки внешней среды функционирования механизма							
<i>Основные показатели</i>							
1	Коэффициент изменения <i>ВВП – КВВП</i>	0,5	0,8	0,6	0,3	0,8	0,9
2	Коэффициент инвестирования – <i>КИ</i>	1,1	1,2	1,1	0,5	0,9	0,3
3	Коэффициент конфликтности – <i>КК</i>	0,4	0,5	0,2	0,8	0,9	0,4
4	Коэффициент инфляционного влияния – <i>КИВ</i>	0,2	0,3	0,8	0,9	0,2	0,5
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Коэффициент внешней цифровизации бизнеса – <i>КВНЦБ</i>	0,5	0,6	0,5	0,6	0,5	0,8
Показатели оценки экономической составляющей внутренней среды функционирования механизма							
1	Коэффициент эффективности экономического потенциала – <i>КЭП</i>	0,2	0,3	0,4	0,5	0,8	0,5
2	Коэффициент эффективности системы управления предпринимательской структурой – <i>КСУ</i>	0,8	0,9	0,5	0,6	0,7	0,8
3	Ликвидность и платежеспособность предпринимательской структуры – <i>КЛП</i>	0,9	1,0	0,9	0,2	0,5	0,6
4	Коэффициент рентабельности продаж – <i>КРП</i>						
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Коэффициент цифровой автономии – <i>КЦА</i>	0,8	0,6	0,5	0,6	0,6	0,8

Продолжение таблицы А.3

№ п/п	Показатель основной	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки социализации предпринимательской деятельности							
1	Коэффициент производительности труда – <i>КПТ</i>	1,0	1,1	1,2	0,9	0,5	0,8
2	Коэффициент текучести кадров – <i>КТК</i>	1,1	1,2	1,1	1,0	1,1	0,9
3	Динамика роста средней заработной платы – <i>ДЗП</i>	0,7	0,8	0,6	0,5	0,4	0,3
4	Возможность карьерного роста – <i>КР</i>	0,6	0,5	0,9	0,8	0,8	0,9
<i>Показатели «напыления»</i>		0,5	1,1	1,0	1,1	1,2	1,3
5	Динамика доходов персонала, полученных при работе на удаленном доступе или с использованием современных цифровых технологий – <i>ДПЦЭ</i>	0,9	1,0	0,9	0,9	1,1	1,0
Показатели оценки степени влияния экологических факторов на развитие предпринимательской структуры							
1	Коэффициент загрязнения окружающей среды – <i>КЗОС</i>	0,9	0,8	0,6	0,3	0,8	0,9
2	Коэффициент эффективности внедрения ресурсосберегающих технологий – <i>КВРТ</i>	0,7	0,8	0,6	0,5	0,4	0,3
3	Производство и реализация экологически чистой продукции – <i>ПЭЧП</i>	0,5	1,1	1,0	1,1	1,2	1,3
4	Внедрение инноваций, влияющих на состояние окружающей среды – <i>ВИ</i>	0,8	0,9	0,5	0,6	0,7	0,8
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Показатель оценки экологической составляющей в цифровой среде – <i>ЭСЦС</i>	0,5	0,8	0,6	0,3	0,8	0,9

Таблица А.4 – Рейтинговая интерпретация показателей оценки эффективности подхода, выбранного для формирования механизма развития ООО «Луч» за 2015 – 2020 гг.

№ п/п	Показатель основной	Эталонный рейтинг	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки внешней среды функционирования механизма								
<i>Основные показатели</i>								
1	Коэффициент изменения <i>ВВП – КВВП</i>	1	1	3	1	2	3	3
2	Коэффициент инвестирования – <i>КИ</i>	2	2	1	1	2	2	1
3	Коэффициент конфликтности – <i>КК</i>	3	4	3	2	1	1	4
4	Коэффициент инфляционного влияния – <i>КИВ</i>	4	5	3	3	3	2	3
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Коэффициент внешней цифровизации бизнеса – <i>КВНЦБ</i>	5	3	4	5	4	2	3
Показатели оценки экономической составляющей внутренней среды функционирования механизма								
1	Коэффициент эффективности экономического потенциала – <i>КЭП</i>	1	1	2	2	4	4	3
2	Коэффициент эффективности системы управления предпринимательской структурой – <i>КСУ</i>	2	3	3	2	5	2	3

Продолжение таблицы А.4

№ п/п	Показатель основной	Эталонный рейтинг	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
3	Ликвидность и платежеспособность предпринимательской структуры – <i>КЛП</i>	3	2	2	3	4	1	5
4	Коэффициент рентабельности продаж – <i>КРП</i>	4	1	2	3	3	3	4
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Коэффициент цифровой автономии – <i>КЦА</i>	5	2	3	3	2	2	1
Показатели оценки социализации предпринимательской деятельности								
1	Коэффициент производительности труда – <i>КПТ</i>	1	4	4	3	5	2	1
2	Коэффициент текучести кадров – <i>КТК</i>	2	1	2	4	2	2	3
3	Динамика роста средней заработной платы – <i>ДЗП</i>	3	4	4	5	3	2	5
4	Возможность карьерного роста – <i>КР</i>	4	5	2	3	4	1	5
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Динамика доходов персонала, полученных при работе на удаленном доступе или с использованием современных цифровых технологий – <i>ДПЦЭ</i>	5	1	5	4	3	4	4

Продолжение таблицы А.4

№ п/п	Показатель основной	Эталонный рейтинг	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки степени влияния экологических факторов на развитие предпринимательской структуры								
1	Коэффициент загрязнения окружающей среды – <i>КЗОС</i>	1	2	3	2	2	3	4
2	Коэффициент эффективности внедрения ресурсосберегающих технологий – <i>КВРТ</i>	2	4	3	2	4	2	3
3	Производство и реализация экологически чистой продукции – <i>ПЭЧП</i>	3	2	2	5	3	4	1
4	Внедрение инноваций, влияющих на состояние окружающей среды – <i>ВИ</i>	4	1	2	3	4	6	3
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Показатель оценки экологической составляющей в цифровой среде – <i>ЭСЦС</i>	5	5	4	4	2	3	4

Таблица А.5 – Оценка эффективности подхода, выбранного для формирования механизма развития ГП «Народный» за 2015 – 2020 гг.

№ п/п	Показатель основной	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки внешней среды функционирования механизма							
<i>Основные показатели</i>							
1	Коэффициент изменения <i>ВВП – КВВП</i>	0,5	0,8	0,6	0,3	0,8	0,9
2	Коэффициент инвестирования – <i>КИ</i>	1,0	1,1	1,0	0,4	0,8	0,2
3	Коэффициент конфликтности – <i>КК</i>	0,4	0,5	0,2	0,8	0,9	0,4
4	Коэффициент инфляционного влияния – <i>КИВ</i>	0,1	0,2	0,7	0,8	0,1	0,4
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Коэффициент внешней цифровизации бизнеса – <i>КВНЦБ</i>	0,5	0,6	0,5	0,6	0,5	0,8
Показатели оценки экономической составляющей внутренней среды функционирования механизма							
1	Коэффициент эффективности экономического потенциала – <i>КЭП</i>	0,1	0,2	0,3	0,4	0,7	0,4
2	Коэффициент эффективности системы управления предпринимательской структурой – <i>КСУ</i>	0,8	0,9	0,5	0,6	0,7	0,8
3	Ликвидность и платежеспособность предпринимательской структуры – <i>КЛП</i>	0,8	0,9	0,7	0,2	0,4	0,5
4	Коэффициент рентабельности продаж – <i>КРП</i>	0,4	1,0	0,9	1,0	1,1	1,2
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Коэффициент цифровой автономии – <i>КЦА</i>	0,8	0,6	0,5	0,6	0,6	0,8

Продолжение таблицы А.5

№ п/п	Показатель основной	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки социализации предпринимательской деятельности							
1	Коэффициент производительности труда – <i>КПТ</i>	0,9	1,0	1,1	0,8	0,4	0,6
2	Коэффициент текучести кадров – <i>КТК</i>	1,1	1,2	1,1	1,0	1,1	0,9
3	Динамика роста средней заработной платы – <i>ДЗП</i>	0,6	0,7	0,4	0,4	0,3	0,2
4	Возможность карьерного роста – <i>КР</i>	0,6	0,5	0,9	0,8	0,8	0,9
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Динамика доходов персонала, полученных при работе на удаленном доступе или с использованием современных цифровых технологий – <i>ДПЦЭ</i>	0,9	1,0	0,9	0,9	1,1	1,0
Показатели оценки степени влияния экологических факторов на развитие предпринимательской структуры							
1	Коэффициент загрязнения окружающей среды – <i>КЗОС</i>	0,8	0,7	0,5	0,2	0,6	0,8
2	Коэффициент эффективности внедрения ресурсосберегающих технологий – <i>КВРТ</i>	0,7	0,8	0,6	0,5	0,4	0,3
3	Производство и реализация экологически чистой продукции – <i>ПЭЧП</i>	0,4	0,9	0,9	1,0	1,1	1,2
4	Внедрение инноваций, влияющих на состояние окружающей среды – <i>ВИ</i>	0,8	0,7	0,5	0,5	0,7	0,6
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Показатель оценки экологической составляющей в цифровой среде – <i>ЭСЦС</i>	0,4	0,7	0,5	0,2	0,7	0,8

Таблица А.6 – Рейтинговая интерпретация показателей оценки эффективности подхода, выбранного для формирования механизма развития ГП «Народный» за 2015 – 2020 гг.

№ п/п	Показатель основной	Эталонный рейтинг	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки внешней среды функционирования механизма								
<i>Основные показатели</i>								
1	Коэффициент изменения <i>ВВП – КВВП</i>	1	2	2	1	2	3	3
2	Коэффициент инвестирования – <i>КИ</i>	2	1	1	1	1	1	1
3	Коэффициент конфликтности – <i>КК</i>	3	4	3	2	1	1	4
4	Коэффициент инфляционного влияния – <i>КИВ</i>	4	4	2	2	2	1	2
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Коэффициент внешней цифровизации бизнеса – <i>КВНЦБ</i>	5	3	4	5	4	2	3
Показатели оценки экономической составляющей внутренней среды функционирования механизма								
1	Коэффициент эффективности экономического потенциала – <i>КЭП</i>	1	1	1	1	3	3	2

Продолжение таблицы А.6

№ п/п	Показатель основной	Эталонный рейтинг	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
2	Коэффициент эффективности системы управления предпринимательской структурой – <i>КСУ</i>	2	3	3	2	5	2	3
3	Ликвидность и платежеспособность предпринимательской структуры – <i>КЛП</i>	3	1	1	2	4	1	4
4	Коэффициент рентабельности продаж – <i>КРП</i>	4	1	2	2	3	2	3
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Коэффициент цифровой автономии – <i>КЦА</i>	5	2	3	3	2	2	1
Показатели оценки социализации предпринимательской деятельности								
1	Коэффициент производительности труда – <i>КПТ</i>	1	3	3	2	4	1	1
2	Коэффициент текучести кадров – <i>КТК</i>	2	1	2	4	2	2	3
3	Динамика роста средней заработной платы – <i>ДЗП</i>	3	3	3	4	2	1	4
4	Возможность карьерного роста – <i>КР</i>	4	5	2	3	4	1	5
<i>Показатели «напыления»</i>								

Продолжение таблицы А.6

№ п/п	Показатель основной	Эталонный рейтинг	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
5	Динамика доходов персонала, полученных при работе на удаленном доступе или с использованием современных цифровых технологий – <i>ДПЦЭ</i>	5	1	5	4	3	4	4
Показатели оценки степени влияния экологических факторов на развитие предпринимательской структуры								
1	Коэффициент загрязнения окружающей среды – <i>КЗОС</i>	1	1	2	1	1	2	3
2	Коэффициент эффективности внедрения ресурсосберегающих технологий – <i>КВРТ</i>	2	4	3	2	4	2	3
3	Производство и реализация экологически чистой продукции – <i>ПЭЧП</i>	3	1	1	4	2	3	1
4	Внедрение инноваций, влияющих на состояние окружающей среды – <i>ВИ</i>	4	1	1	3	3	6	2
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Показатель оценки экологической составляющей в цифровой среде – <i>ЭСЦС</i>	5	4	3	3	1	2	3

Таблица А.7 – Оценка эффективности подхода, выбранного для формирования механизма развития ООО «Юнис» за 2015 – 2020 гг.

№ п/п	Показатель основной	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки внешней среды функционирования механизма							
<i>Основные показатели</i>							
1	Коэффициент изменения <i>ВВП – КВВП</i>	0,5	0,6	0,6	0,4	0,8	0,7
2	Коэффициент инвестирования – <i>КИ</i>	1,0	1,2	0,9	0,5	1,0	0,3
3	Коэффициент конфликтности – <i>КК</i>	0,4	0,4	0,2	0,7	0,9	0,3
4	Коэффициент инфляционного влияния – <i>КИВ</i>	0,3	0,3	0,6	0,9	0,3	0,5
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Коэффициент внешней цифровизации бизнеса – <i>КВНЦБ</i>	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5	0,7
Показатели оценки экономической составляющей внутренней среды функционирования механизма							
1	Коэффициент эффективности экономического потенциала – <i>КЭП</i>	0,2	0,2	0,4	0,4	0,8	0,4
2	Коэффициент эффективности системы управления предпринимательской структурой – <i>КСУ</i>	0,7	0,9	0,6	0,6	0,5	0,8
3	Ликвидность и платежеспособность предпринимательской структуры – <i>КЛП</i>	0,9	0,8	0,9	0,3	0,5	0,5
4	Коэффициент рентабельности продаж – <i>КРП</i>	0,4	1,1	0,8	1,1	1,1	1,3
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Коэффициент цифровой автономии – <i>КЦА</i>	0,7	0,6	0,4	0,6	0,5	0,8

Продолжение таблицы А.7

№ п/п	Показатель основной	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки социализации предпринимательской деятельности							
1	Коэффициент производительности труда – <i>КПТ</i>	1,0	1,0	1,2	0,7	0,5	0,7
2	Коэффициент текучести кадров – <i>КТК</i>	1,0	1,2	1,0	1,0	1,0	0,9
3	Динамика роста средней заработной платы <i>ДЗП</i>	0,7	0,6	0,6	0,4	0,4	0,2
4	Возможность карьерного роста – <i>КР</i>	0,6	0,5	0,9	0,8	0,8	0,9
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Динамика доходов персонала, полученных при работе на удаленном доступе или с использованием современных цифровых технологий – <i>ДПЦЭ</i>	0,8	1,0	0,8	0,9	1,0	1,0
Показатели оценки степени влияния экологических факторов на развитие предпринимательской структуры							
1	Коэффициент загрязнения окружающей среды – <i>КЗОС</i>	0,9	0,7	0,6	0,2	0,8	0,7
2	Коэффициент эффективности внедрения ресурсосберегающих технологий – <i>КВРТ</i>	0,6	0,8	0,5	0,5	0,3	0,3
3	Производство и реализация экологически чистой продукции – <i>ПЭЧП</i>	0,5	0,9	1,0	1,0	1,2	1,1
4	Внедрение инноваций, влияющих на состояние окружающей среды – <i>ВИ</i>	0,7	0,9	0,4	0,6	0,6	0,8
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Показатель оценки экологической составляющей в цифровой среде – <i>ЭСЦС</i>	0,5	0,7	0,6	0,4	0,8	0,7

Таблица А.8 – Рейтинговая интерпретация показателей оценки эффективности подхода, выбранного для формирования механизма развития ООО «Юнис» за 2015 – 2020 гг.

№ п/п	Показатель основной	Эталонный рейтинг	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки внешней среды функционирования механизма								
<i>Основные показатели</i>								
1	Коэффициент изменения <i>ВВП – КВВП</i>	1	2	1	1	3	3	2
2	Коэффициент инвестирования – <i>КИ</i>	2	1	2	1	2	3	1
3	Коэффициент конфликтности – <i>КК</i>	3	4	2	2	1	1	3
4	Коэффициент инфляционного влияния – <i>КИВ</i>	4	5	3	2	3	3	3
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Коэффициент внешней цифровизации бизнеса – <i>КВНЦБ</i>	5	3	3	5	3	2	2
Показатели оценки экономической составляющей внутренней среды функционирования механизма								
1	Коэффициент эффективности экономического потенциала – <i>КЭП</i>	1	1	1	2	3	4	2
2	Коэффициент эффективности системы управления предпринимательской структурой – <i>КСУ</i>	2	2	3	3	5	1	3

Продолжение таблицы А.8

№ п/п	Показатель основной	Эталонный рейтинг	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
3	Ликвидность и платежеспособность предпринимательской структуры – <i>КЛП</i>	3	2	1	3	5	1	4
4	Коэффициент рентабельности продаж – <i>КРП</i>	4	1	1	2	2	2	4
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Коэффициент цифровой автономии <i>КЦА</i>	5	1	3	2	2	1	1
Показатели оценки социализации предпринимательской деятельности								
1	Коэффициент производительности труда – <i>КПТ</i>	1	4	3	3	4	2	1
2	Коэффициент текучести кадров – <i>КТК</i>	2	1	2	3	2	1	3
3	Динамика роста средней заработной платы – <i>ДЗП</i>	3	4	3	5	2	2	4
4	Возможность карьерного роста – <i>КР</i>	4	5	2	3	4	1	5
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Динамика доходов персонала, полученных при работе на удаленном доступе или с использованием современных цифровых технологий – <i>ДПЦЭ</i>	5	1	5	3	3	3	4

Продолжение таблицы А.8

№ п/п	Показатель основной	Эталонный рейтинг	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки степени влияния экологических факторов на развитие предпринимательской структуры								
1	Коэффициент загрязнения окружающей среды – <i>КЗОС</i>	1	2	2	2	1	3	3
2	Коэффициент эффективности внедрения ресурсосберегающих технологий – <i>КВРТ</i>	2	3	3	1	4	1	3
3	Производство и реализация экологически чистой продукции – <i>ПЭЧП</i>	3	2	1	5	2	4	1
4	Внедрение инноваций, влияющих на состояние окружающей среды – <i>ВИ</i>	4	1	2	2	4	5	3
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Показатель оценки экологической составляющей в цифровой среде – <i>ЭСЦС</i>	5	5	3	4	3	3	3

Таблица А.9 – Оценка эффективности подхода, выбранного для формирования механизма развития ООО «Лаис» за 2015 – 2020 гг.

№ п/п	Показатель основной	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки внешней среды функционирования механизма							
<i>Основные показатели</i>							
1	Коэффициент изменения <i>ВВП – КВВП</i>	0,4	0,7	0,5	0,2	0,7	0,8
2	Коэффициент инвестирования – <i>КИ</i>	1,1	1,1	1,1	0,4	0,9	0,2
3	Коэффициент конфликтности – <i>КК</i>	0,3	0,5	0,3	0,8	0,7	0,4
4	Коэффициент инфляционного влияния – <i>КИВ</i>	0,2	0,2	0,8	0,7	0,2	0,4
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Коэффициент внешней цифровизации бизнеса – <i>КВНЦБ</i>	0,4	0,5	0,4	0,5	0,4	0,7
Показатели оценки экономической составляющей внутренней среды функционирования механизма							
1	Коэффициент эффективности экономического потенциала – <i>КЭП</i>	0,2	0,2	0,4	0,4	0,8	0,4
2	Коэффициент эффективности системы управления предпринимательской структурой – <i>КСУ</i>	0,7	0,9	0,4	0,6	0,6	0,8
3	Ликвидность и платежеспособность предпринимательской структуры – <i>КЛП</i>	0,8	0,9	0,7	0,3	0,4	0,5
4	Коэффициент рентабельности продаж – <i>КРП</i>	0,5	1,1	1,0	1,1	1,2	1,3
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Коэффициент цифровой автономии – <i>КЦА</i>	0,6	0,6	0,4	0,6	0,5	0,8

Продолжение таблицы А.9

№ п/п	Показатель основной	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки социализации предпринимательской деятельности							
1	Коэффициент производительности труда – <i>КПТ</i>	0,8	1,0	1,1	0,7	0,4	0,7
2	Коэффициент текучести кадров – <i>КТК</i>	1,1	1,1	1,1	0,8	1,1	0,7
3	Динамика роста средней заработной платы – <i>ДЗП</i>	0,6	0,8	0,4	0,5	0,3	0,3
4	Возможность карьерного роста – <i>КР</i>	0,6	0,4	0,9	0,6	0,8	0,8
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Динамика доходов персонала, полученных при работе на удаленном доступе или с использованием современных цифровых технологий – <i>ДПЦЭ</i>	0,7	1,0	0,8	0,9	0,9	1,0
Показатели оценки степени влияния экологических факторов на развитие предпринимательской структуры							
1	Коэффициент загрязнения окружающей среды – <i>КЗОС</i>	0,9	0,7	0,6	0,2	0,8	0,7
2	Коэффициент эффективности внедрения ресурсосберегающих технологий – <i>КВРТ</i>	0,5	0,8	0,5	0,5	0,3	0,3
3	Производство и реализация экологически чистой продукции – <i>ПЭЧП</i>	0,5	0,9	1,0	1,0	1,2	1,1
4	Внедрение инноваций, влияющих на состояние окружающей среды – <i>ВИ</i>	0,8	0,9	0,5	0,6	0,7	0,8
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Показатель оценки экологической составляющей в цифровой среде – <i>ЭСЦС</i>	0,3	0,7	0,5	0,2	0,6	0,8

Таблица А.10 – Рейтинговая интерпретация показателей оценки эффективности подхода, выбранного для формирования механизма развития ООО «Лаис» за 2015 – 2020 гг.

№ п/п	Показатель основной	Эталонный рейтинг	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки внешней среды функционирования механизма								
<i>Основные показатели</i>								
1	Коэффициент изменения <i>ВВП – КВВП</i>	1	1	1	1	1	2	2
2	Коэффициент инвестирования – <i>КИ</i>	2	1	1	1	1	2	1
3	Коэффициент конфликтности – <i>КК</i>	3	3	3	3	1	1	4
4	Коэффициент инфляционного влияния – <i>КИВ</i>	4	5	2	3	2	2	2
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Коэффициент внешней цифровизации бизнеса – <i>КВНЦБ</i>	5	2	3	4	3	1	2
Показатели оценки экономической составляющей внутренней среды функционирования механизма								
1	Коэффициент эффективности экономического потенциала – <i>КЭП</i>	1	1	1	2	3	4	2
2	Коэффициент эффективности системы управления предпринимательской структурой – <i>КСУ</i>	2	2	3	1	5	1	3

Продолжение таблицы А.10

№ п/п	Показатель основной	Эталонный рейтинг	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
3	Ликвидность и платежеспособность предпринимательской структуры – <i>КЛП</i>	3	1	1	2	5	1	4
4	Коэффициент рентабельности продаж – <i>КРП</i>	4	1	1	3	2	3	3
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Коэффициент цифровой автономии – <i>КЦА</i>	5	1	3	2	2	1	1
Показатели оценки социализации предпринимательской деятельности								
1	Коэффициент производительности труда – <i>КПТ</i>	1	3	3	2	4	1	1
2	Коэффициент текучести кадров – <i>КТК</i>	2	1	1	4	1	2	2
3	Динамика роста средней заработной платы – <i>ДЗП</i>	3	3	4	4	3	1	5
4	Возможность карьерного роста – <i>КР</i>	4	5	1	3	3	1	4
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Динамика доходов персонала, полученных при работе на удаленном доступе или с использованием современных цифровых технологий – <i>ДПЦЭ</i>	5	1	5	3	3	3	4

Продолжение таблицы А.10

№ п/п	Показатель основной	Эталонный рейтинг	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки степени влияния экологических факторов на развитие предпринимательской структуры								
1	Коэффициент загрязнения окружающей среды – <i>КЗОС</i>	1	2	2	2	1	3	3
2	Коэффициент эффективности внедрения ресурсосберегающих технологий – <i>КВРТ</i>	2	3	3	1	4	1	3
3	Производство и реализация экологически чистой продукции – <i>ПЭЧП</i>	3	2	1	5	2	4	1
4	Внедрение инноваций, влияющих на состояние окружающей среды – <i>ВИ</i>	4	1	2	3	4	6	3
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Показатель оценки экологической составляющей в цифровой среде – <i>ЭСЦС</i>	5	4	3	3	2	2	3

Таблица А.11 – Оценка эффективности подхода, выбранного для формирования механизма развития АТН «Паритет» за 2015 – 2020 гг.

№ п/п	Показатель основной	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки внешней среды функционирования механизма							
<i>Основные показатели</i>							
1	Коэффициент изменения <i>ВВП – КВВП</i>	0,5	0,8	0,6	0,4	0,7	0,7
2	Коэффициент инвестирования – <i>КИ</i>	1,1	1,2	1,1	0,4	0,8	0,4
3	Коэффициент конфликтности – <i>КК</i>	0,4	0,5	0,2	0,6	0,8	0,3
4	Коэффициент инфляционного влияния – <i>КИВ</i>	0,2	0,3	0,8	0,7	0,3	0,4
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Коэффициент внешней цифровизации бизнеса – <i>КВНЦБ</i>	0,4	0,5	0,4	0,5	0,4	0,7
Показатели оценки экономической составляющей внутренней среды функционирования механизма							
1	Коэффициент эффективности экономического потенциала – <i>КЭП</i>	0,2	0,3	0,4	0,4	0,6	0,4
2	Коэффициент эффективности системы управления предпринимательской структурой – <i>КСУ</i>	0,8	0,9	0,5	0,5	0,6	0,7
3	Ликвидность и платежеспособность предпринимательской структуры – <i>КЛП</i>	0,9	1,0	0,9	0,3	0,4	0,5
4	Коэффициент рентабельности продаж – <i>КРП</i>	0,5	1,0	1,0	1,1	1,2	1,1
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Коэффициент цифровой автономии – <i>КЦА</i>	0,7	0,5	0,4	0,4	0,5	0,7

продолжение таблицы А.11

№ п/п	Показатель основной	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки социализации предпринимательской деятельности							
1	Коэффициент производительности труда – <i>КПТ</i>	1,0	1,1	1,2	0,7	0,4	0,7
2	Коэффициент текучести кадров – <i>КТК</i>	1,1	1,2	1,1	0,9	1,0	0,8
3	Динамика роста средней заработной платы – <i>ДЗП</i>	0,7	0,8	0,6	0,4	0,3	0,4
4	Возможность карьерного роста – <i>КР</i>	0,6	0,5	0,9	0,7	0,7	0,8
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Динамика доходов персонала, полученных при работе на удаленном доступе или с использованием современных цифровых технологий – <i>ДПЦЭ</i>	0,9	1,0	0,8	0,8	1,0	0,8
Показатели оценки степени влияния экологических факторов на развитие предпринимательской структуры							
1	Коэффициент загрязнения окружающей среды – <i>КЗОС</i>	0,9	0,8	0,6	0,5	0,6	0,8
2	Коэффициент эффективности внедрения ресурсосберегающих технологий – <i>КВРТ</i>	0,7	0,8	0,6	0,4	0,3	0,5
3	Производство и реализация экологически чистой продукции – <i>ПЭЧП</i>	0,5	1,1	1,0	0,9	1,1	1,1
4	Внедрение инноваций, влияющих на состояние окружающей среды – <i>ВИ</i>	0,8	0,9	0,5	0,5	0,6	0,7
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Показатель оценки экологической составляющей в цифровой среде – <i>ЭСЦС</i>	0,5	0,8	0,5	0,4	0,7	0,7

Таблица А.12 – Рейтинговая интерпретация показателей оценки эффективности подхода, выбранного для формирования механизма развития АТН «Паритет» за 2015 – 2020 гг.

№ п/п	Показатель основной	Эталонный рейтинг	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки внешней среды функционирования механизма								
<i>Основные показатели</i>								
1	Коэффициент изменения <i>ВВП – КВВП</i>	1	1	3	1	3	2	2
2	Коэффициент инвестирования – <i>КИ</i>	2	2	1	1	1	1	2
3	Коэффициент конфликтности – <i>КК</i>	3	4	3	2	1	1	3
4	Коэффициент инфляционного влияния – <i>КИВ</i>	4	5	3	3	2	3	2
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Коэффициент внешней цифровизации бизнеса – <i>КВНЦБ</i>	5	2	3	4	3	1	2
Показатели оценки экономической составляющей внутренней среды функционирования механизма								
1	Коэффициент эффективности экономического потенциала – <i>КЭП</i>	1	1	2	2	3	3	2
2	Коэффициент эффективности системы управления предпринимательской структурой – <i>КСУ</i>	2	3	3	2	4	1	2

Продолжение таблицы А.12

№ п/п	Показатель основной	Эталонный рейтинг	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
3	Ликвидность и платежеспособность предпринимательской структуры – <i>КЛП</i>	3	2	2	3	5	1	4
4	Коэффициент рентабельности продаж – <i>КРП</i>	4	1	2	2	3	2	3
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Коэффициент цифровой автономии – <i>КЦА</i>	5	1	2	2	1	1	1
Показатели оценки социализации предпринимательской деятельности								
1	Коэффициент производительности труда – <i>КПТ</i>	1	4	4	3	4	1	1
2	Коэффициент текучести кадров – <i>КТК</i>	2	1	2	4	1	1	2
3	Динамика роста средней заработной платы – <i>ДЗП</i>	3	4	4	5	2	1	5
4	Возможность карьерного роста – <i>КР</i>	4	5	2	3	3	1	4
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Динамика доходов персонала, полученных при работе на удаленном доступе или с использованием современных цифровых технологий – <i>ДПЦЭ</i>	5	1	5	3	2	3	3

Продолжение таблицы А.12

№ п/п	Показатель основной	Эталонный рейтинг	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки степени влияния экологических факторов на развитие предпринимательской структуры								
1	Коэффициент загрязнения окружающей среды – <i>КЗОС</i>	1	2	3	2	3	2	3
2	Коэффициент эффективности внедрения ресурсосберегающих технологий – <i>КВРТ</i>	2	4	3	2	3	1	4
3	Производство и реализация экологически чистой продукции – <i>ПЭЧП</i>	3	2	2	5	2	3	1
4	Внедрение инноваций, влияющих на состояние окружающей среды – <i>ВИ</i>	4	1	2	3	3	5	2
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Показатель оценки экологической составляющей в цифровой среде – <i>ЭСЦС</i>	5	5	4	3	3	2	3

Таблица А.13 – Оценка эффективности подхода, выбранного для формирования механизма развития ГП «Народный» за 2015 – 2020 гг.

№ п/п	Показатель основной	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки внешней среды функционирования механизма							
<i>Основные показатели</i>							
1	Коэффициент изменения <i>ВВП – КВВП</i>	0,4	0,7	0,5	0,3	0,8	0,9
2	Коэффициент инвестирования – <i>КИ</i>	1,2	1,1	0,9	0,5	0,9	0,3
3	Коэффициент конфликтности – <i>КК</i>	0,3	0,4	0,3	0,8	0,9	0,4
4	Коэффициент инфляционного влияния – <i>КИВ</i>	0,3	0,2	0,7	0,9	0,2	0,5
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Коэффициент внешней цифровизации бизнеса – <i>КВНЦБ</i>	0,6	0,5	0,4	0,5	0,6	0,7
Показатели оценки экономической составляющей внутренней среды функционирования механизма							
1	Коэффициент эффективности экономического потенциала – <i>КЭП</i>	0,3	0,2	0,3	0,5	0,8	0,5
2	Коэффициент эффективности системы управления предпринимательской структурой – <i>КСУ</i>	0,7	0,7	0,6	0,6	0,7	0,8
3	Ликвидность и платежеспособность предпринимательской структуры – <i>КЛП</i>	0,8	0,9	0,7	0,2	0,5	0,6
4	Коэффициент рентабельности продаж – <i>КРП</i>	0,6	1,1	1,0	1,0	1,1	1,2
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Коэффициент цифровой автономии – <i>КЦА</i>	0,7	0,5	0,6	0,5	0,5	0,6

Продолжение таблицы А.13

№ п/п	Показатель основной	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки социализации предпринимательской деятельности							
1	Коэффициент производительности труда – <i>КПТ</i>	0,9	1,0	1,0	0,9	0,5	0,8
2	Коэффициент текучести кадров – <i>КТК</i>	1,0	1,1	1,0	1,0	1,1	0,9
3	Динамика роста средней заработной платы – <i>ДЗП</i>	0,6	0,7	0,4	0,5	0,4	0,3
4	Возможность карьерного роста – <i>КР</i>	0,5	0,6	0,8	0,8	0,8	0,9
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Динамика доходов персонала, полученных при работе на удаленном доступе или с использованием современных цифровых технологий – <i>ДПЦЭ</i>	0,8	0,9	0,7	0,9	1,1	1,0
Показатели оценки степени влияния экологических факторов на развитие предпринимательской структуры							
1	Коэффициент загрязнения окружающей среды – <i>КЗОС</i>	0,8	0,7	0,5	0,3	0,8	0,9
2	Коэффициент эффективности внедрения ресурсосберегающих технологий – <i>КВРТ</i>	0,6	0,7	0,5	0,5	0,4	0,3
3	Производство и реализация экологически чистой продукции – <i>ПЭЧП</i>	0,6	1,0	0,8	1,1	1,2	1,3
4	Внедрение инноваций, влияющих на состояние окружающей среды – <i>ВИ</i>	0,7	0,8	0,6	0,6	0,7	0,8
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Показатель оценки экологической составляющей в цифровой среде – <i>ЭСЦС</i>	0,4	0,6	0,5	0,4	0,7	0,7

Таблица А.14 – Рейтинговая интерпретация показателей оценки эффективности подхода, выбранного для формирования механизма развития ГП «Народный» за 2015 – 2020 гг.

№ п/п	Показатель основной	Эталонный рейтинг	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки внешней среды функционирования механизма								
<i>Основные показатели</i>								
1	Коэффициент изменения <i>ВВП – КВВП</i>	1	1	1	1	2	3	3
2	Коэффициент инвестирования – <i>КИ</i>	2	2	1	1	2	2	1
3	Коэффициент конфликтности – <i>КК</i>	3	3	2	3	1	1	4
4	Коэффициент инфляционного влияния – <i>КИВ</i>	4	5	2	2	3	2	3
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Коэффициент внешней цифровизации бизнеса – <i>КВНЦБ</i>	5	4	3	4	3	3	2
Показатели оценки экономической составляющей внутренней среды функционирования механизма								
1	Коэффициент эффективности экономического потенциала – <i>КЭП</i>	1	2	1	1	4	4	3
2	Коэффициент эффективности системы управления предпринимательской структурой – <i>КСУ</i>	2	2	2	3	5	2	3

Продолжение таблицы А.14

№ п/п	Показатель основной	Эталонный рейтинг	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
3	Ликвидность и платежеспособность предпринимательской структуры – <i>КЛП</i>	3	1	1	2	4	1	5
4	Коэффициент рентабельности продаж – <i>КРП</i>	4	1	1	2	2	3	4
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Коэффициент цифровой автономии – <i>КЦА</i>	5	1	2	3	1	1	1
Показатели оценки социализации предпринимательской деятельности								
1	Коэффициент производительности труда – <i>КПТ</i>	1	3	3	2	5	2	1
2	Коэффициент текучести кадров – <i>КТК</i>	2	1	1	3	2	2	3
3	Динамика роста средней заработной платы – <i>ДЗП</i>	3	3	3	4	3	2	5
4	Возможность карьерного роста – <i>КР</i>	4	4	3	2	4	1	5
<i>Показатели «напыления»</i>								

Продолжение таблицы А.14

№ п/п	Показатель основной	Эталонный рейтинг	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
5	Динамика доходов персонала, полученных при работе на удаленном доступе или с использованием современных цифровых технологий – <i>ДПЦЭ</i>	5	1	4	3	3	4	4
Показатели оценки степени влияния экологических факторов на развитие предпринимательской структуры								
1	Коэффициент загрязнения окружающей среды – <i>КЗОС</i>	1	1	2	1	2	3	4
2	Коэффициент эффективности внедрения ресурсосберегающих технологий – <i>КВРТ</i>	2	3	2	1	4	2	3
3	Производство и реализация экологически чистой продукции – <i>ПЭЧП</i>	3	3	1	4	3	4	1
4	Внедрение инноваций, влияющих на состояние окружающей среды – <i>ВИ</i>	4	1	1	4	4	6	3
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Показатель оценки экологической составляющей в цифровой среде – <i>ЭСЦС</i>	5	4	3	3	3	2	3

Таблица А.15 – Оценка эффективности подхода, выбранного для формирования механизма развития ООО «Юнис» за 2015 – 2020 гг.

№ п/п	Показатель основной	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки внешней среды функционирования механизма							
<i>Основные показатели</i>							
1	Коэффициент изменения <i>ВВП – КВВП</i>	0,6	0,7	0,5	0,5	0,7	0,8
2	Коэффициент инвестирования – <i>КИ</i>	1,0	1,0	1,0	0,4	0,7	0,4
3	Коэффициент конфликтности – <i>КК</i>	0,3	0,3	0,3	0,7	0,8	0,3
4	Коэффициент инфляционного влияния – <i>КИВ</i>	0,1	0,2	0,6	0,8	0,3	0,4
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Коэффициент внешней цифровизации бизнеса – <i>КВНЦБ</i>	0,5	0,4	0,5	0,3	0,5	0,6
Показатели оценки экономической составляющей внутренней среды функционирования механизма							
1	Коэффициент эффективности экономического потенциала – <i>КЭП</i>	0,3	0,2	0,2	0,4	0,7	0,4
2	Коэффициент эффективности системы управления предпринимательской структурой – <i>КСУ</i>	0,6	0,8	0,6	0,5	0,6	0,6
3	Ликвидность и платежеспособность предпринимательской структуры – <i>КЛП</i>	0,8	0,9	0,7	0,4	0,4	0,5
4	Коэффициент рентабельности продаж – <i>КРП</i>	0,5	1,0	1,0	1,1	1,1	1,1
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Коэффициент цифровой автономии – <i>КЦА</i>	0,7	0,5	0,6	0,5	0,5	0,8

Продолжение таблицы А.15

№ п/п	Показатель основной	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки социализации предпринимательской деятельности							
1	Коэффициент производительности труда – <i>КПТ</i>	1,0	1,1	1,2	0,8	0,6	0,7
2	Коэффициент текучести кадров – <i>КТК</i>	1,0	1,1	1,0	1,0	1,1	0,9
3	Динамика роста средней заработной платы – <i>ДЗП</i>	0,7	0,8	0,6	0,4	0,4	0,4
4	Возможность карьерного роста – <i>КР</i>	0,5	0,4	0,8	0,8	0,8	0,9
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Динамика доходов персонала, полученных при работе на удаленном доступе или с использованием современных цифровых технологий – <i>ДПЦЭ</i>	0,9	1,1	1,0	0,9	1,0	1,0
Показатели оценки степени влияния экологических факторов на развитие предпринимательской структуры							
1	Коэффициент загрязнения окружающей среды – <i>КЗОС</i>	0,9	0,8	0,6	0,5	0,7	0,8
2	Коэффициент эффективности внедрения ресурсосберегающих технологий – <i>КВРТ</i>	0,6	0,7	0,5	0,5	0,4	0,3
3	Производство и реализация экологически чистой продукции – <i>ПЭЧП</i>	0,5	1,1	1,0	1,0	1,1	1,1
4	Внедрение инноваций, влияющих на состояние окружающей среды – <i>ВИ</i>	0,7	0,8	0,6	0,6	0,7	0,8
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Показатель оценки экологической составляющей в цифровой среде – <i>ЭСЦС</i>	0,6	0,7	0,5	0,5	0,8	0,9

Таблица А.16 – Рейтинговая интерпретация показателей оценки эффективности подхода, выбранного для формирования механизма развития ООО «Юнис» за 2015 – 2020 гг.

№ п/п	Показатель основной	Эталонный рейтинг	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки внешней среды функционирования механизма								
<i>Основные показатели</i>								
1	Коэффициент изменения <i>ВВП – КВВП</i>	1	3	1	1	3	2	2
2	Коэффициент инвестирования – <i>КИ</i>	2	1	1	1	1	1	2
3	Коэффициент конфликтности – <i>КК</i>	3	3	2	3	1	1	3
4	Коэффициент инфляционного влияния – <i>КИВ</i>	4	4	2	2	2	3	2
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Коэффициент внешней цифровизации бизнеса – <i>КВНЦБ</i>	5	3	2	4	2	2	2
Показатели оценки экономической составляющей внутренней среды функционирования механизма								
1	Коэффициент эффективности экономического потенциала – <i>КЭП</i>	1	2	1	1	3	3	2
2	Коэффициент эффективности системы управления предпринимательской структурой – <i>КСУ</i>	2	2	2	3	4	1	2
3	Ликвидность и платежеспособность предпринимательской структуры – <i>КЛП</i>	3	1	1	2	5	1	4
4	Коэффициент рентабельности продаж – <i>КРП</i>	4	1	1	2	2	3	3
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Коэффициент цифровой автономии – <i>КЦА</i>	5	1	2	3	1	1	1

Продолжение таблицы А.16

№ п/п	Показатель основной	Эталонный рейтинг	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки социализации предпринимательской деятельности								
1	Коэффициент производительности труда – <i>КПТ</i>	1	4	4	3	4	3	1
2	Коэффициент текучести кадров – <i>КТК</i>	2	1	1	2	2	2	3
3	Динамика роста средней заработной платы <i>ДЗП</i>	3	4	4	5	2	2	5
4	Возможность карьерного роста <i>КР</i>	4	4	1	2	4	1	5
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Динамика доходов персонала, полученных при работе на удаленном доступе или с использованием современных цифровых технологий – <i>ДПЦЭ</i>	5	1	5	5	3	3	4
Показатели оценки степени влияния экологических факторов на развитие предпринимательской структуры								
1	Коэффициент загрязнения окружающей среды – <i>КЗОС</i>	1	2	3	2	3	2	3
2	Коэффициент эффективности внедрения ресурсосберегающих технологий – <i>КВРТ</i>	2	3	2	1	4	2	3
3	Производство и реализация экологически чистой продукции – <i>ПЭЧП</i>	3	2	2	5	2	3	1
4	Внедрение инноваций, влияющих на состояние окружающей среды – <i>ВИ</i>	4	1	1	4	4	6	3
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Показатель оценки экологической составляющей в цифровой среде – <i>ЭСЦС</i>	5	5	3	3	3	3	4

Таблица А.17– Оценка эффективности подхода, выбранного для формирования механизма развития ООО «Лаис» за 2015 – 2020 гг.

№ п/п	Показатель основной	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки внешней среды функционирования механизма							
<i>Основные показатели</i>							
1	Коэффициент изменения <i>ВВП – КВВП</i>	0,6	0,8	0,5	0,3	0,7	0,9
2	Коэффициент инвестирования – <i>КИ</i>	1,0	1,2	1,0	0,5	0,8	0,3
3	Коэффициент конфликтности – <i>КК</i>	0,3	0,5	0,3	0,8	0,8	0,4
4	Коэффициент инфляционного влияния – <i>КИВ</i>	0,3	0,3	0,6	0,9	0,3	0,5
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Коэффициент внешней цифровизации бизнеса – <i>КВНЦБ</i>	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
Показатели оценки экономической составляющей внутренней среды функционирования механизма							
1	Коэффициент эффективности экономического потенциала – <i>КЭП</i>	0,3	0,3	0,3	0,5	0,7	0,5
2	Коэффициент эффективности системы управления предпринимательской структурой – <i>КСУ</i>	0,7	0,9	0,4	0,6	0,6	0,8
3	Ликвидность и платежеспособность предпринимательской структуры – <i>КЛП</i>	0,8	1,0	0,7	0,2	0,4	0,6
4	Коэффициент рентабельности продаж – <i>КРП</i>	0,5	1,1	1,0	1,1	1,2	1,3
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Коэффициент цифровой автономии – <i>КЦА</i>	0,8	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6

Продолжение таблицы А.17

№ п/п	Показатель основной	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки социализации предпринимательской деятельности							
1	Коэффициент производительности труда – <i>КПТ</i>	0,9	1,1	1,1	0,9	0,6	0,8
2	Коэффициент текучести кадров – <i>КТК</i>	1,0	1,2	1,0	1,0	1,0	0,9
3	Динамика роста средней заработной платы – <i>ДЗП</i>	0,6	0,8	0,5	0,5	0,5	0,3
4	Возможность карьерного роста – <i>КР</i>	0,5	0,5	0,8	0,8	0,6	0,9
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Динамика доходов персонала, полученных при работе на удаленном доступе или с использованием современных цифровых технологий – <i>ДПЦЭ</i>	0,7	1,0	0,8	0,9	1,0	0,9
Показатели оценки степени влияния экологических факторов на развитие предпринимательской структуры							
1	Коэффициент загрязнения окружающей среды – <i>КЗОС</i>	0,8	0,8	0,5	0,3	0,6	0,9
2	Коэффициент эффективности внедрения ресурсосберегающих технологий – <i>КВРТ</i>	0,5	0,8	0,5	0,5	0,5	0,3
3	Производство и реализация экологически чистой продукции – <i>ПЭЧП</i>	0,6	1,1	0,8	1,1	1,1	1,3
4	Внедрение инноваций, влияющих на состояние окружающей среды – <i>ВИ</i>	0,6	0,9	0,6	0,6	0,6	0,8
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Показатель оценки экологической составляющей в цифровой среде – <i>ЭСЦС</i>	0,4	0,8	0,5	0,3	0,7	0,7

Таблица А.18 – Рейтинговая интерпретация показателей оценки эффективности подхода, выбранного для формирования механизма развития ООО «Лаис» за 2015 – 2020 гг.

№ п/п	Показатель основной	Эталонный рейтинг	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки внешней среды функционирования механизма								
<i>Основные показатели</i>								
1	Коэффициент изменения <i>ВВП – КВВП</i>	1	1	2	1	2	2	3
2	Коэффициент инвестирования – <i>КИ</i>	2	1	2	1	2	1	1
3	Коэффициент конфликтности – <i>КК</i>	3	3	3	3	1	1	4
4	Коэффициент инфляционного влияния – <i>КИВ</i>	4	5	3	2	3	3	3
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Коэффициент внешней цифровизации бизнеса – <i>КВНЦБ</i>	5	4	4	5	4	3	2
Показатели оценки экономической составляющей внутренней среды функционирования механизма								
1	Коэффициент эффективности экономического потенциала – <i>КЭП</i>	1	2	2	1	4	3	3
2	Коэффициент эффективности системы управления предпринимательской структурой – <i>КСУ</i>	2	2	3	1	5	1	3
3	Ликвидность и платежеспособность предпринимательской структуры – <i>КЛП</i>	3	1	2	2	4	1	5
4	Коэффициент рентабельности продаж – <i>КРП</i>	4	1	1	2	2	3	4
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Коэффициент цифровой автономии – <i>КЦА</i>	5	2	2	3	1	2	1

Продолжение таблицы А.18

№ п/п	Показатель основной	Эталонный рейтинг	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки социализации предпринимательской деятельности								
1	Коэффициент производительности труда – <i>КПТ</i>	1	3	4	2	5	3	1
2	Коэффициент текучести кадров – <i>КТК</i>	2	1	2	3	2	1	3
3	Динамика роста средней заработной платы – <i>ДЗП</i>	3	3	4	4	3	3	5
4	Возможность карьерного роста – <i>КР</i>	4	4	2	2	4	1	5
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Динамика доходов персонала, полученных при работе на удаленном доступе или с использованием современных цифровых технологий – <i>ДПЦЭ</i>	5	1	5	3	3	3	3
Показатели оценки степени влияния экологических факторов на развитие предпринимательской структуры								
1	Коэффициент загрязнения окружающей среды – <i>КЗОС</i>	1	1	3	1	2	2	4
2	Коэффициент эффективности внедрения ресурсосберегающих технологий – <i>КВРТ</i>	2	3	3	1	4	3	3
3	Производство и реализация экологически чистой продукции – <i>ПЭЧП</i>	3	3	2	4	3	3	1
4	Внедрение инноваций, влияющих на состояние окружающей среды – <i>ВИ</i>	4	1	2	4	4	5	3
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Показатель оценки экологической составляющей в цифровой среде – <i>ЭСЦС</i>	5	4	4	3	2	2	3

Таблица А.19 – Оценка эффективности подхода, выбранного для формирования механизма развития ООО «ЗБЧ «Милам» за 2015 – 2020 гг.

№ п/п	Показатель основной	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки внешней среды функционирования механизма							
<i>Основные показатели</i>							
1	Коэффициент изменения <i>ВВП – КВВП</i>	0,5	0,7	0,6	0,4	0,8	0,7
2	Коэффициент инвестирования – <i>КИ</i>	1,1	1,1	1,1	0,4	0,9	0,4
3	Коэффициент конфликтности – <i>КК</i>	0,4	0,4	0,2	0,7	0,9	0,3
4	Коэффициент инфляционного влияния – <i>КИВ</i>	0,2	0,2	0,8	0,7	0,2	0,4
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Коэффициент внешней цифровизации бизнеса – <i>КВНЦБ</i>	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,7
Показатели оценки экономической составляющей внутренней среды функционирования механизма							
1	Коэффициент эффективности экономического потенциала – <i>КЭП</i>	0,2	0,4	0,4	0,4	0,8	0,4
2	Коэффициент эффективности системы управления предпринимательской структурой – <i>КСУ</i>	0,8	0,7	0,5	0,5	0,7	0,7
3	Ликвидность и платежеспособность предпринимательской структуры – <i>КЛП</i>	0,9	0,8	0,9	0,4	0,5	0,5
4	Коэффициент рентабельности продаж – <i>КРП</i>	0,5	1,1	1,0	1,1	1,2	1,3
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Коэффициент цифровой автономии – <i>КЦА</i>	0,6	0,5	0,5	0,5	0,6	0,7

Продолжение таблицы А.16

№ п/п	Показатель основной	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки социализации предпринимательской деятельности							
1	Коэффициент производительности труда – <i>КПТ</i>	1,0	1,0	1,2	0,8	0,5	0,7
2	Коэффициент текучести кадров – <i>КТК</i>	1,1	1,1	1,1	0,9	1,1	0,8
3	Динамика роста средней заработной платы – <i>ДЗП</i>	0,7	0,7	0,6	0,4	0,4	0,4
4	Возможность карьерного роста – <i>КР</i>	0,6	0,6	0,9	0,7	0,8	0,8
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Динамика доходов персонала, полученных при работе на удаленном доступе или с использованием современных цифровых технологий – <i>ДПЦЭ</i>	0,8	0,9	0,9	0,8	1,1	0,9
Показатели оценки степени влияния экологических факторов на развитие предпринимательской структуры							
1	Коэффициент загрязнения окружающей среды – <i>КЗОС</i>	0,9	0,7	0,6	0,5	0,8	0,8
2	Коэффициент эффективности внедрения ресурсосберегающих технологий – <i>КВРТ</i>	0,7	0,7	0,6	0,4	0,4	0,4
3	Производство и реализация экологически чистой продукции – <i>ПЭЧП</i>	0,5	1,0	1,0	1,0	1,2	1,2
4	Внедрение инноваций, влияющих на состояние окружающей среды – <i>ВИ</i>	0,8	0,7	0,5	0,7	0,7	0,7
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Показатель оценки экологической составляющей в цифровой среде – <i>ЭСЦС</i>	0,4	0,7	0,6	0,5	0,8	0,8

Таблица А.20 – Рейтинговая интерпретация показателей оценки эффективности подхода, выбранного для формирования механизма развития ООО «ЗБХ «Милам» за 2015 – 2020 гг.

№ п/п	Показатель основной	Эталонный рейтинг	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки внешней среды функционирования механизма								
<i>Основные показатели</i>								
1	Коэффициент изменения <i>ВВП – КВВП</i>	1	2	1	1	3	3	2
2	Коэффициент инвестирования – <i>КИ</i>	2	1	1	1	1	2	2
3	Коэффициент конфликтности – <i>КК</i>	3	4	2	2	1	1	3
4	Коэффициент инфляционного влияния – <i>КИВ</i>	4	5	2	3	2	2	2
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Коэффициент внешней цифровизации бизнеса – <i>КВНЦБ</i>	5	4	3	5	3	2	2
Показатели оценки экономической составляющей внутренней среды функционирования механизма								
1	Коэффициент эффективности экономического потенциала – <i>КЭП</i>	1	1	3	2	3	4	2
2	Коэффициент эффективности системы управления предпринимательской структурой – <i>КСУ</i>	2	3	2	2	4	2	2
3	Ликвидность и платежеспособность предпринимательской структуры – <i>КЛП</i>	3	2	1	3	5	1	4
4	Коэффициент рентабельности продаж – <i>КРП</i>	4	1	3	3	2	2	3
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Коэффициент цифровой автономии – <i>КЦА</i>	5	1	2	3	1	2	1

Продолжение таблицы А.20

№ п/п	Показатель основной	Эталонный рейтинг	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки социализации предпринимательской деятельности								
1	Коэффициент производительности труда – <i>КПТ</i>	1	4	3	3	4	2	1
2	Коэффициент текучести кадров – <i>КТК</i>	2	1	1	4	1	2	2
3	Динамика роста средней заработной платы – <i>ДЗП</i>	3	4	3	5	2	2	5
4	Возможность карьерного роста – <i>КР</i>	4	5	3	3	3	1	4
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Динамика доходов персонала, полученных при работе на удаленном доступе или с использованием современных цифровых технологий – <i>ДПЦЭ</i>	5	1	4	4	2	4	3
Показатели оценки степени влияния экологических факторов на развитие предпринимательской структуры								
1	Коэффициент загрязнения окружающей среды – <i>КЗОС</i>	1	2	2	2	3	3	3
2	Коэффициент эффективности внедрения ресурсосберегающих технологий – <i>КВРТ</i>	2	4	2	2	3	2	4
3	Производство и реализация экологически чистой продукции – <i>ПЭЧП</i>	3	2	1	5	2	4	1

Продолжение таблицы А.20

№ п/п	Показатель основной	Эталонный рейтинг	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
4	Внедрение инноваций, влияющих на состояние окружающей среды – <i>ВИ</i>	4	1	1	3	5	6	2
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Показатель оценки экологической составляющей в цифровой среде – <i>ЭСЦС</i>	5	4	3	4	3	3	3

Таблица А.21 – Оценка эффективности подхода, выбранного для формирования механизма развития ООО «Колумб» за 2015 – 2020 гг.

№ п/п	Показатель основной	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки внешней среды функционирования механизма							
<i>Основные показатели</i>							
1	Коэффициент изменения <i>ВВП – КВВП</i>	0,4	0,7	0,6	0,3	0,7	0,8
2	Коэффициент инвестирования – <i>КИ</i>	1,1	1,2	1,0	0,4	0,9	0,3
3	Коэффициент конфликтности – <i>КК</i>	0,3	0,4	0,2	0,8	0,8	0,3
4	Коэффициент инфляционного влияния – <i>КИВ</i>	0,2	0,3	0,7	0,7	0,2	0,5
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Коэффициент внешней цифровизации бизнеса – <i>КВНЦБ</i>	0,5	0,5	0,4	0,5	0,4	0,8
Показатели оценки экономической составляющей внутренней среды функционирования механизма							
1	Коэффициент эффективности экономического потенциала – <i>КЭП</i>	0,3	0,4	0,4	0,5	0,7	0,4
2	Коэффициент эффективности системы управления предпринимательской структурой – <i>КСУ</i>	0,8	0,9	0,4	0,4	0,7	0,8
3	Ликвидность и платежеспособность предпринимательской структуры – <i>КЛП</i>	0,8	0,8	0,9	0,2	0,4	0,5
4	Коэффициент рентабельности продаж – <i>КРП</i>	0,5	1,1	1,0	1,1	1,2	1,3
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Коэффициент цифровой автономии – <i>КЦА</i>	0,8	0,5	0,4	0,5	0,5	0,8

родолжение таблицы А.21

№ п/п	Показатель основной	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки социализации предпринимательской деятельности							
1	Коэффициент производительности труда – <i>КПТ</i>	1,0	1,1	1,0	0,8	0,5	0,8
2	Коэффициент текучести кадров – <i>КТК</i>	1,0	1,1	1,1	1,0	1,0	0,8
3	Динамика роста средней заработной платы – <i>ДЗП</i>	0,7	0,8	0,4	0,4	0,4	0,3
4	Возможность карьерного роста – <i>КР</i>	0,5	0,4	0,9	0,8	0,7	0,7
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Динамика доходов персонала, полученных при работе на удаленном доступе или с использованием современных цифровых технологий – <i>ДПЦЭ</i>	0,9	0,8	0,8	0,8	1,0	1,0
Показатели оценки степени влияния экологических факторов на развитие предпринимательской структуры							
1	Коэффициент загрязнения окружающей среды – <i>КЗОС</i>	0,7	0,7	0,6	0,3	0,7	0,8
2	Коэффициент эффективности внедрения ресурсосберегающих технологий – <i>КВРТ</i>	0,7	0,8	0,4	0,4	0,4	0,3
3	Производство и реализация экологически чистой продукции – <i>ПЭЧП</i>	0,4	1,0	1,0	1,1	1,1	1,1
4	Внедрение инноваций, влияющих на состояние окружающей среды – <i>ВИ</i>	0,8	0,9	0,4	0,4	0,7	0,8
<i>Показатели «напыления»</i>							
5	Показатель оценки экологической составляющей в цифровой среде – <i>ЭСЦС</i>	0,5	0,7	0,5	0,4	0,7	0,9

Таблица А.22 – Рейтинговая интерпретация показателей оценки эффективности подхода, выбранного для формирования механизма развития ООО «Колумб» за 2015 – 2020 гг.

№ п/п	Показатель основной	Эталонный рейтинг	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки внешней среды функционирования механизма								
<i>Основные показатели</i>								
1	Коэффициент изменения <i>ВВП – КВВП</i>	1	1	1	1	2	2	2
2	Коэффициент инвестирования – <i>КИ</i>	2	1	2	1	1	2	1
3	Коэффициент конфликтности – <i>КК</i>	3	3	2	2	1	1	3
4	Коэффициент инфляционного влияния – <i>КИВ</i>	4	5	3	2	2	2	3
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Коэффициент внешней цифровизации бизнеса – <i>КВНЦБ</i>	5	3	3	4	3	1	3
Показатели оценки экономической составляющей внутренней среды функционирования механизма								
1	Коэффициент эффективности экономического потенциала – <i>КЭП</i>	1	2	3	2	4	3	2
2	Коэффициент эффективности системы управления предпринимательской структурой – <i>КСУ</i>	2	3	3	1	4	2	3
3	Ликвидность и платежеспособность предпринимательской структуры – <i>КЛП</i>	3	1	1	3	4	1	4
4	Коэффициент рентабельности продаж – <i>КРП</i>	4	1	1	3	2	3	3
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Коэффициент цифровой автономии – <i>КЦА</i>	5	2	2	2	1	1	1

Продолжение таблицы А.22

№ п/п	Показатель основной	Эталонный рейтинг	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Показатели оценки социализации предпринимательской деятельности								
1	Коэффициент производительности труда – <i>КПТ</i>	1	4	4	2	4	2	1
2	Коэффициент текучести кадров – <i>КТК</i>	2	1	1	4	2	1	2
3	Динамика роста средней заработной платы – <i>ДЗП</i>	3	4	4	5	2	2	5
4	Возможность карьерного роста – <i>КР</i>	4	4	1	3	4	1	4
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Динамика доходов персонала, полученных при работе на удаленном доступе или с использованием современных цифровых технологий – <i>ДПЦЭ</i>	5	1	4	3	2	3	4
Показатели оценки степени влияния экологических факторов на развитие предпринимательской структуры								
1	Коэффициент загрязнения окружающей среды – <i>КЗОС</i>	1	1	2	2	2	2	3
2	Коэффициент эффективности внедрения ресурсосберегающих технологий – <i>КВРТ</i>	2	4	3	1	4	2	3
3	Производство и реализация экологически чистой продукции – <i>ПЭЧП</i>	3	1	1	5	3	3	1
4	Внедрение инноваций, влияющих на состояние окружающей среды – <i>ВИ</i>	4	1	2	2	3	6	3
<i>Показатели «напыления»</i>								
5	Показатель оценки экологической составляющей в цифровой среде – <i>ЭСЦС</i>	5	5	3	3	3	2	4



91019, ЛНР, г. Луганск,
ул. Кирова, 43 ОКПО61105121
р/с 40702810900419633101, Госбанк ЛНР,
БИК 611027201,
т /ф: (0642) 34-17-57
E-mail: 341757@mail.ru

18.10.2021 № 139
на № _____ от _____

СПРАВКА

о внедрении результатов диссертационной работы Тхор Елены Сергеевны

по теме: «Организационно-экономический механизм развития
предпринимательских структур в новой экономике»

Результаты диссертационной работы Тхор Елены Сергеевны по теме:
«Организационно-экономический механизм развития предпринимательских
структур в новой экономике» внедрены в работу ООО «НПФ «Аэромех» а
именно: авторская методология оценки привлекательности
предпринимательских структур в новой экономике, основанная на
формулировки критерия оценки эффективности предпринимательской
деятельности.

Директор
ООО НПФ «Аэромех»



Каличава Т.А.

МИНИСТЕРСТВО ИНФРАСТРУКТУРЫ И ТРАНСПОРТА
ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
Государственное унитарное предприятие
Луганской Народной Республики
«ЛУГАНСКИЙ АВТОДОР»

91056, г. Луганск, ул. Линия железной дороги, 9.

Тел./Факс: 50-15-44

СПРАВКА

№ 37.4/12 от 22.10.2021 г.

**о внедрении результатов диссертационной работы
Тхор Елены Сергеевны**

по теме: «Организационно-экономический механизм развития
предпринимательских структур в новой экономике»

Результаты диссертационной работы Тхор Елены Сергеевны по теме: «Организационно-экономический механизм развития предпринимательских структур в новой экономике», а именно модель подхода к обучению предпринимательских структур и процессная схема реализации потенциала предпринимательской структуры внедрены в работу Государственного унитарного предприятия Луганской Народной Республики "Луганский автодор".

Директор



О.В. Коваль



ПУБЛИЧНОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

«ЛУГАНСК-НИВА»

ул. Лутугинская, дом 111 В, г. Луганск, Луганская Народная Республика, 91020
Основной государственный регистрационный номер ЕГРЮЛ 61121640
р/с 40702810400131188201 в Государственном банке ЛНР г. Луганска, МФО 400008
Приемная: тел.: (0642) 93-45-18, тел./факс: (0642) 34-65-78
e-mail: info@donelniva.com; sekretar.mill@gmail.com

22.10.2021 № 56/д
на № _____ от _____

СПРАВКА

о внедрении результатов диссертационной работы Тхор Елены Сергеевны

по теме: «Организационно-экономический механизм развития
предпринимательских структур в новой экономике»

Результаты диссертационной работы Тхор Елены Сергеевны по теме:
«Организационно-экономический механизм развития предпринимательских
структур в новой экономике» внедрены в работу ПАО «Луганск-Нива», а
именно, организационная модель механизма развития предпринимательских
структур в новой экономике, базирующаяся на системном подходе.

Начальник планово-
экономического отдела



Токарев Д.С.

**ООО "ПРЕДПРИЯТИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТЕХНИЧЕСКОЙ
КОМПЛЕКТАЦИИ"**



91033, Луганская Народная Республика, г. Луганск, ул.
Оборонная, 24., тел. +380502136602, 0959104492,
0721050000, 0720000001, 0721334444
Код ЕГРЮЛ 61127862

04.10.2021 № 54-1
на № _____ от _____

СПРАВКА

**о внедрении результатов диссертационной работы
Тхор Елены Сергеевны**

по теме: «Организационно-экономический механизм развития
предпринимательских структур в новой экономике»

Результаты диссертационной работы Тхор Елены Сергеевны по теме:
«Организационно-экономический механизм развития предпринимательских
структур в новой экономике» внедрены в работу ООО «Предприятие ПТК», а именно:
авторская методология оценки привлекательности предпринимательских структур в
новой экономике, основанная на формулировке критерия оценки эффективности
предпринимательской деятельности.

Директор ООО «Предприятие
Производственно-Технической Комплектации»



Суровикин Е. Ю.

Общество с Ограниченной Ответственностью
«Научно-Производственное Предприятие «СТАНДАРТ-ЭНЕРГО»

91048, г. Луганск, ул. 26 Бакинских комиссаров, 150, в
код 61103553, р/сч 26004001215977
в Госбанк ЛНР МФО 400008



тел. (0642) 71-10-34, (0642) 611-887, ф. (0642) 611-886.

СПРАВКА № 98.8/12
от 24.09.2021г.

о внедрении результатов диссертационной работы

Тхор Елены Сергеевны

по теме: «Организационно-экономический механизм развития
предпринимательских структур в новой экономике»

Результаты диссертационной работы Тхор Елены Сергеевны по теме:
«Организационно-экономический механизм развития предпринимательских
структур в новой экономике» внедрены в работу ООО «НПП «Стандарт-
Энерго», а именно: авторская методология оценки привлекательности
предпринимательских структур в новой экономике, основанная на
формулировки критерия оценки эффективности предпринимательской
деятельности.

Директор

ООО «НПП «Стандарт-Энерго»



Е.М.Фисенко

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
«СТРОЙ-ИНВЕСТ-ГРУПП»

91055, Луганская народная Республика, г. Луганск, ул. Тельмана, 26,
Тел. +380 (66) 699-00-26, +380 (99) 712-57-58

29.09.2021 № 56/3
на № _____ от _____

СПРАВКА

**о внедрении результатов диссертационной работы
Тхор Елены Сергеевны**

по теме: «Организационно-экономический механизм развития
предпринимательских структур в новой экономике»

Результаты диссертационной работы Тхор Елены Сергеевны по теме:
«Организационно-экономический механизм развития предпринимательских
структур в новой экономике» внедрены в работу ООО «Строй-инвест-групп»,
а именно: авторский процессуальный подход к реализации потенциала
предпринимательской структуры, отличительной чертой которого является
проявление эффекта модального круговорота внутреннего и внешнего
потенциала.

Директор
ООО «Строй-инвест-групп»



Д.Д. Биденко

**ФИЛИАЛ ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИТАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ
ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
«РЫНКИ ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»
«ЦЕНТРАЛЬНЫЙ РЫНОК ГОРОДА ЛУГАНСКА»**
улица Челюскинцев, дом 1, г. Луганск, ЛНР, 91011
тел. (0642) 50-10-46
crlugansk@mail.ru

15.10.2021 № ФРЧ/01/2669
На № _____ от _____

СПРАВКА

о внедрении результатов диссертационной работы

Тхор Елены Сергеевны

по теме: «Организационно-экономический механизм развития
предпринимательских структур в новой экономике»

Результаты диссертационной работы Тхор Елены Сергеевны по теме: «Организационно-экономический механизм развития предпринимательских структур в новой экономике», а именно, модель установления системы факторов экономической устойчивости и процессный подход реализации потенциала предпринимательской структуры внедрены в работу ФГУП ЛНР «РЫНКИ ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ» «ЦЕНТРАЛЬНЫЙ РЫНОК ГОРОДА ЛУГАНСКА». Научно-методологические подходы и выводы используются для разработки приоритетных и перспективных направлений развития предприятия.

Директор


 О.Н. Котевич

В диссертационный совет Д 01.004.01
Государственной организации высшего
профессионального образования
«Донецкий национальный университет экономики
и торговли имени Михаила Туган-Барановского»

СПРАВКА

№ 121/11 от 11.10.2021 г.

о внедрении научных результатов диссертационной работы
Тхор Елены Сергеевны на тему
«Организационно-экономический механизм
развития предпринимательских структур
в новой экономике»

Разработанные в диссертационной работе на тему «Организационно-экономический механизм развития предпринимательских структур в новой экономике» Тхор Е.С. перспективные направления развития предпринимательской деятельности в новой экономике представляют практический интерес для предприятия и в настоящее время уже доведены до уровня конкретных практических разработок и используются в процессе функционирования организационно-экономического механизма развития предприятия.

Директор ООО «Рекал»



Р.М. Здебский

№ 25/10 от 15.10.2021 г.

СПРАВКА

о внедрении результатов исследований диссертационной работы
Тхор Елены Сергеевны на тему: «Организационно-экономический механизм
развития предпринимательских структур в новой экономике», представленной на
соискание ученой степени доктора экономических наук по специальности
08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством
(по отраслям сферы деятельности, в т.ч. экономика предпринимательства)

В диссертационной работе Тхор Е.С. представлены актуальные разработки по формированию организационно-экономического механизма развития предпринимательских структур, имеющие теоретическую и практическую значимость для торгового предприятия. Значительный практический интерес представляет перспективные направления реализации предпринимательских структур, а также научно-методический подход рейтинговой интерпретации показателей оценки эффективности подхода, выбранного для формирования организационно-экономического механизма развития.

Внедрение указанных рекомендаций в практику деятельности ООО «Арония» г. Донецка позволит оптимизировать предпринимательскую деятельность предприятия, обеспечит более эффективное использование потенциала предприятия, что будет способствовать его устойчивому развитию в условиях новой экономики.

Директор
ООО «Арония»



М.А. Бальшина

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ ВЛАДИМИРА ДАЛЯ»

91034 г. Луганск, кв. Молодежный, 20а телефон (0642) 34-48-28
факс (0642) 34-48-48 e-mail: dahl.univer@yandex.ru

18.10.2021 № 153-115-1187/29

на № _____ от _____

СПРАВКА

о внедрении результатов докторской диссертационной работы

доцента кафедры государственного управления

ТХОР ЕЛЕНЫ СЕРГЕЕВНЫ

Настоящим подтверждаем, что теоретические и практические материалы диссертационной работы Тхор Елены Сергеевны на тему: «Организационно-экономический механизм развития предпринимательских структур в новой экономике» представляют научный интерес, обладают актуальностью и новизной, используются в учебном процессе при преподавании дисциплин «Экономика предпринимательства», «Экономика отраслевых предприятий и организаций», «Антикризисное управление», а также при подготовке магистерских диссертаций для студентов по направлениям подготовки 38.04.01 «Экономика», 38.04.04 «Государственное и муниципальное управление» ГОУ ВО ЛНР «ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ ВЛАДИМИРА ДАЛЯ».

Ректор



В. Д. Рябичев