

УДК 338.2

*А. Б. Мещерякова*

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет», Краснодар,  
e-mail: 1980\_allaal@mail.ru

## ТОЧКИ ОПОРЫ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

**Ключевые слова:** предпринимательские структуры, экономические кризисы, государственное регулирование экономики, формы предпринимательского взаимодействия, франчайзинг, аутсорсинг, аутстаффинг, шеринг.

Работа базируется на исследовании учёных-экономистов в области управления экономическими кризисами. Теоретические выводы посвящены формированию положений в области развития предпринимательских структур в период прохождения ими экономических кризисов, основанные как на поиске новых форм и методов бизнес-взаимодействия, так и на условиях, в которых неотъемлемым условием является помощь и поддержка государства. В исследовании применены концепции экономической теории, а также оценка современных подходов к управлению бизнес-структурами в кризисных условиях в практике мировых стран-лидеров. Цель исследования заключается в поиске обоснованных действий со стороны предпринимательских структур в кризисный период, в том числе посредством государственного регулирования бизнеса. Анализ статистических показателей, характеризующих политику государства и предпринимательских структур в современных кризисных условиях, присущих экономике мировых стран-лидеров, является основным составляющим доказательного подхода. В статье изучены труды учёных-экономистов (Озерниковой Т.Г., Деружинского Г.В., Глазьева С.Ю.), обосновывающих необходимость государственного регулирования экономики в условиях экономического кризиса как точку опоры в развитии предпринимательских структур. Автор, на основе исследований трудов Моргунова В.И., Мясоедова С.А. выявляет способы развития предпринимательских структур в кризисный период. Автор считает, что в целях прохождения кризисных периодов с наименьшими потерями обуславливается необходимость поиска вариантов развития предпринимательства, основанных на модификации традиционных и нахождении новых способов ведения бизнеса.

*A. B. Meshcheryakova*

Kuban State Technological University, Krasnodar, e-mail: 1980\_allaal@mail.ru

## FOCUS POINTS IN THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURIAL STRUCTURES IN THE CONDITIONS OF THE ECONOMIC CRISIS

**Keywords:** entrepreneurial structures, economic crises, state regulation of the economy, forms of entrepreneurial interaction, franchising, outsourcing, outstaffing, sharing.

The work is based on research by economists in the field of managing economic crises. Theoretical conclusions are devoted to the formation of provisions in the field of development of business structures during the period of economic crises, based both on the search for new forms and methods of business interaction, and on conditions in which an integral condition is the help and support of the state. The study applies the concepts of economic theory, as well as an assessment of modern approaches to managing business structures in crisis conditions in the practice of world leading countries. The purpose of the study is to search for reasonable actions on the part of business structures during a crisis period, including through government regulation of business. Analysis of statistical indicators characterizing the policies of the state and business structures in modern crisis conditions inherent in the economies of the world's leading countries is the main component of the evidence-based approach. The article examines the works of economists (Ozernikova T.G., Deruzhinsky G.V., Glazyev S.Yu.), who substantiate the need for state regulation of the economy in conditions of the economic crisis as a fulcrum in the development of entrepreneurial structures. The author, based on research into the works of Mor-gunov V.I., Myasoedov S.A. identifies ways to develop business structures during a crisis period. The author believes that in order to get through crisis periods with minimal losses, there is a need to search for options for the development of entrepreneurship based on modifying traditional and finding new ways of doing business.

### Введение

Активно идущие процессы глобализации внезапно натолкнулись на невозможность дальнейшего продвижения, в том числе,

в предпринимательском секторе. Крупные корпорации, которые, казалось бы, в своей финансовой стабильности устойчивы и независимы от влияния государственных ре-

шений, на деле оказались слабыми перед политическим вызовами и давлением со стороны государственного сектора. События февраля-марта 2022 года показали, что предпринимательские структуры вынуждены в ущерб своей коммерческой деятельности сворачивать бизнес в «недружественной» стране исключительно по политическим мотивам. Не в силах противостоять политике государств, к которым они относятся как резиденты, корпорации сворачивают свой бизнес, уходят с рынка, теряя колоссальные доходы, либо, пытаясь выиграть время, приостанавливают свою деятельность. Речь идёт о таких гигантах как «Макдоналдс», Starbucks, KFC, Pizza Hut, Yum! Brands, Coca-Cola, PepsiCo, Valio, Корпорация IBM, Unilever, Procter & Gamble. Закрываются магазины брендов Adidas, Puma, OBI и Estee Lauder. В этой связи возникают закономерные вопросы:

1) обеспечивает ли интеграция и глобализация компаний безусловную стабильность в кризисный период? Или же, напротив, в случае наступления кризиса именно крупные корпорации и транснациональные компании наиболее всего подвергаются риску кризисных явлений?

2) какие меры возможно предпринять компаниям для того, чтобы менее всего быть подверженным рискованным ситуациям?

3) возможна ли ситуация, при которой предпринимательская структура способна стабильно развиваться даже в условиях кризисных явлений? Какие условия должны соблюдаться предпринимательской структурой с тем, чтобы попасть в такую ситуацию стабильности?

Ответ на первый вопрос лежит в оценке ситуации, сложившейся в отраслях, наиболее всего пострадавших во время объявления пандемии коронавируса. На первых строчках по степени ущерба в данной конкретной кризисной ситуации оказались такие виды деятельности как: транспортная деятельность, культура, организация досуга и развлечений, далее физкультурно-оздоровительная деятельность и спорт, и на четвертом месте – деятельность туристических агентств и прочих организаций, представляющих услуги в сфере туризма [1].

Одной из важнейших характеристик современной деловой бизнес-среды, отличающих успешность организации является её представленность в СМИ (региональных, федеральных, включая представленность

в цифровом пространстве). Согласно рейтингу ассоциаций и бизнес-объединений [2], предприятия туристической отрасли включены в объединения и ассоциации (Ассоциация туроператоров России (АТОР), Российский союз туриндустрии (РСТ)), являющиеся крупнейшими и стоящими в первой тройке лидеров по их представленности в ведущих масс-медиа, работающих с деловой тематикой, обгоняя такие объединения как Ассоциация банков России (Ассоциация «Россия»), Ассоциация компаний розничной торговли (АКОРТ), Национальная ассоциация участников фондового рынка (НАУФОР). То есть, сама по себе интеграция данных предпринимательских структур не обеспечила предприятиям отрасли стабильности в кризисный период и правительство вынуждено было принять соответствующие меры по поддержке отрасли туризма (таблица 1).

Как видно из данных, представленных в таблице 1, конец 2021 г. и начало 2022 г. характеризуется ростом показателей, свидетельствующих о предпринимаемых государством мерах по поддержке предприятий туристической отрасли (растёт количество выданных грантов, льготных кредитов на ремонт и реконструкцию, обеспечивается софинансирование).

Помимо этого, выросло количество ключевых показателей туризма, рассчитываемых в автоматизированном виде и доступных для анализа государственным органам и предпринимателям с 0 шт. в 2021 до 14 шт. в 2022 году, также возросло количество новых и обновленных государственных стандартов в сфере туризма с 0 шт. до 7 шт. за аналогичный период. Это означает, что государство усилило контроль за деятельностью предприятий туристического бизнеса.

Ответ на второй вопрос может дать анализ статистических данных по инвестиционным показателям (рисунок 1).

Как видно из рисунка, несмотря на кризис, организаций продолжили наращивать объём инвестиций и за 2019-2021 гг. его величина выросла в 1,6 раза, при этом объём долгосрочных инвестиций вырос в 2,2 раза. Изучая динамику инвестиций как вложений свободных денежных средств, необходимо проанализировать объём и динамику денежной массы в стране, поскольку увеличение свободных денежных средств может быть вызвано наращиванием наличных и безналичных денег (таблица 2).

Таблица 1

Показатели национального проекта «Туризм и индустрия гостеприимства» [3]

Показатель	2021 г.						2022 г.		
	Июл	Авг	Сент	Окт	Нояб	Дек	Янв	Фев	Мар
Количество отобранных заявок субъектов РФ о поддержке региональных программ по проектированию туристского кода центра города, ед.	0	0	0	0	4	4	4	4	4
Количество инвестиционных проектов, поддержанных путем софинансирования строительства, ед.	55	55	55	55	55	55	55	80	80
Количество номерного фонда, отобранного для реконструкции и создания с государственной поддержкой в форме льготного кредитования, тыс. ед.	0	0	0	13,97	13,97	13,97	13,97	13,97	13,97
Количество предпринимательских инициатив, направленных на развитие туризма, обеспеченных грантовой поддержкой, ед.	0	0	448	455	450	452	452	452	452

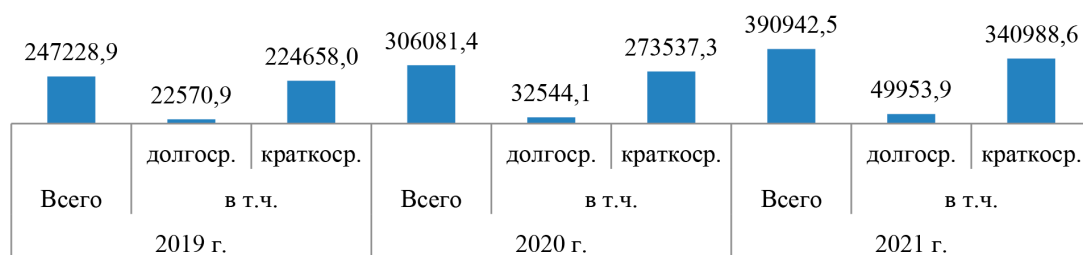


Рис. 1. Динамика финансовых вложений организаций 2019-2021 гг., млрд руб. [4]

Таблица 2

Динамика наличной и безналичной денежной массы в РФ, млрд руб. [5]

Дата	Денежная масса (M2)	в том числе	
		наличные деньги в обращении	безналичные средства
01.06.2020	53068,0	11209,3	41858,7
01.06.2021	59194,1	12752,3	46441,8
01.06.2022	68993,4	13233,5	55759,9
Индекс роста	1,34	1,37	1,32



Рис. 2. Структура финансовых вложений организаций за 2019-2021 гг., %

Как видим, динамика роста M2 налицо, однако, её прирост идёт менее значительными темпами, чем объём инвестиций. Следовательно, в период экономического кризиса предпринимательские структуры не снижают, а наоборот, наращивают объём инвестиций. Такое решение вызвано, в первую очередь, желанием уберечь денежные средства от инфляции, вкладывая их в ростовые или просто надёжные активы (рисунок 2).

Ответ на третий вопрос, с нашей точки зрения, заключается в возможности и необходимости тесного взаимодействия государства и бизнеса в период экономического кризиса на взаимовыгодных условиях. В ходе брифинга 21 июля 2022 года Министр экономического развития М. Решетников рассказал о росте закупок крупных компаний в рамках 223-ФЗ товаров и услуг у субъектов МСП. По поручению Президента РФ в 2021 году обязательная квота закупок у МСП была увеличена до 25%. «На сегодняшний момент на 5% больше заказов размещено, чем за соответствующий период прошлого года, — рассказал министр. Наибольший рост закупок наблюдался в сегменте текстильной продукции – увеличение в 6 раз по сравнению с показателями прошлого года. Закупки одежды, в том числе спецодежды, выросли в 5 раз. Значительно увеличились закупки машин и оборудования для сельского и лесного хозяйства, строительства и обустройства автодорог» [6]. Таким образом, поддержка и контроль частного бизнеса со стороны государства в период кризиса облегчает его прохождение, способствует стабилизации предпринимательской структуры.

#### **Материалы и методы исследования**

В условиях экономического кризиса развитие предпринимательских структур может быть сложным, но возможным, если определить точки опоры и стратегии, которые помогут предприятиям выжить и процветать даже в сложных экономических условиях. Перечислим несколько ключевых точек опоры в развитии предпринимательских структур в условиях экономического кризиса, которые применяются бизнес-структурами во всем мире.

1. Диверсификация продуктов и услуг. Предприятия могут разнообразить свои продукты или услуги, чтобы уменьшить зависимость от одного рынка или сегмента. Разнообразие помогает адаптироваться к изме-

нениям в потребительских предпочтениях и востребованности на рынке.

2. Сокращение издержек. Эффективное управление расходами и снижение издержек могут существенно увеличить конкурентоспособность предприятия. Это может включать в себя пересмотр бизнес-процессов, оптимизацию трудовых ресурсов и поиск более эффективных способов производства.

3. Активный маркетинг и продажи. Усиление маркетинговых усилий и активное продвижение продуктов или услуг могут помочь предприятиям удерживать клиентов и привлекать новых, даже в период экономической нестабильности.

4. Инновации и исследования. Инновации могут создать конкурентное преимущество. Исследование новых рынков, технологий и потребительских потребностей может помочь предприятиям адаптироваться к новым условиям и предложить уникальные продукты или услуги.

5. Фокус на качестве и удовлетворенности клиентов. Улучшение качества продукции или услуг и активная работа над удовлетворенностью клиентов могут способствовать удержанию существующих клиентов и привлечению новых.

6. Гибкость и адаптивность. Предприятия должны быть готовы быстро реагировать на изменения в рыночной ситуации и гибко реагировать на новые требования и возможности.

7. Сотрудничество и партнерства. Установление партнерских отношений с другими предприятиями, поставщиками, или инвесторами, в том числе, зарубежными может помочь в совместной разработке новых продуктов, снижении издержек и распределении рисков.

8. Поддержка со стороны государства. Предприятия могут воспользоваться программами поддержки, которые предоставляются государством в периоды экономических кризисов. Это могут быть субсидии, налоговые льготы, кредиты под низкий процент и другие меры поддержки.

Успешные предпринимательские структуры в условиях кризиса обычно комбинируют несколько из вышеперечисленных точек опоры, создавая устойчивую и гибкую бизнес-модель.

О возможности и необходимости государственной поддержки предпринимателей и регулирования рынка в условиях экономического кризиса говорит доктор экономиче-

ских наук Озерникова Татьяна Георгиевна. В своем докладе «Внутрикорпоративная социальная ответственность: трансформация в условиях кризиса» [7] ученый доказывает, что даже крупные компании-монополисты в период наступления экономического кризиса в первую очередь сокращают свои издержки на персонал: снижают количество рабочих мест, «замораживают» новые вакансии, уменьшают затраты на обучение и развитие персонала, оптимизируют численность работников до нижних нормативных пределов. Всё это приводит к негативным социальным и экономическим последствиям на рынке труда, что способствует усугублению кризисной ситуации, поскольку рост числа безработных приводит к увеличению нагрузки на государственные ресурсы. В частности, растёт количество выплат по безработице, длительность периода безработицы увеличивается. В связи с этим возникает обоснованная необходимость вмешательства государства в экономические процессы с целью защиты наёмных работников и контроля соблюдения их трудовых прав. Озерникова Т.Г. обоснованно утверждает, что в период экономического кризиса усиление государственного контроля позволит повысить защищенность наемного персонала, вместе с тем она считает необходимым сочетать его со стимулированием социальной ответственности бизнеса.

Возникает парадоксальная ситуация: казалось бы, в теории передовой управленческой мысли трудовые ресурсы подаются как высочайшая ценность компании. Кадры предприятия выступают объектом повышенного внимания с точки зрения их сохранения и развития. На первый план выносятся создание условий для мотивации работников, формирование позитивного климата в коллективе. С этой целью компании проводят корпоративы, прибегают к различным тимбилдинговым технологиям, строят политику доверия и формируют лояльность работников. Однако, на практике, в противовес принятым теоретическим положениям, при попадании бизнес-структуры в условия экономического кризиса, первое антикризисное мероприятие, к которому прибегает руководство компании вне зависимости от финансовой успешности и стабильности – сокращение штата сотрудников. То есть, получается, что от самого ценного ресурса предприниматель избавляется в первую очередь. Такая позиция западной американизированной

идеологии управления: «Ничего личного, только бизнес».

Разумеется, в условиях рыночной экономики каждый сам за себя. И бизнес с его предпринимательскими структурами тоже сам за себя. Государство, по сути, не вмешивается в рыночную составляющую экономики, об этом говорят все известные науке экономические законы теории экономики. Адам Смит с его законом «невидимой руки» сформировал текущие представления о рыночной экономике как о явлении, где государство только мешает гармоничному процессу предпринимательства. Однако, как показывает практика, при наступлении проблем (кризисных явлений), которые предпринимательские структуры сами и создают, например, перепроизводство, создание некачественной продукции, спекуляции, стремление монополизировать рынок и пр., решать их приходится государству. Описанная выше ситуация, связанная с сокращением рабочих мест в период экономического кризиса – один из многочисленных тому примеров.

Следовательно, государство в регулировании экономики вообще, а в период экономического кризиса тем более, играет существенную, а может быть, и главную роль.

Внутренние и внешние политические процессы также оказывают значительное влияние на возможность успешно функционировать предпринимательской структуре. Об этом говорит доктор экономических наук, профессор Деружинский Г.В. В своей работе «Актуальность и необходимость исследования предмета политической экономии», опубликованной в 2013 году профессор говорит, что сложившаяся теория экономики не способна дать исчерпывающие ответы на вопросы о функционировании в условиях экономического кризиса [8]. Автор заостряет внимание на том, что политэкономия, уступившая место экономикс обеспечивала сущностный подход к исследованию проблематики экономических кризисов.

Деружинский Г.В. наглядно представляет объективные и субъективные факторы, которые оказали влияние на переход от политэкономии к экономической теории и последствия этого перехода, выразившиеся в экономической безграмотности населения. Автор согласна с мнением Деружинского Г.В., поскольку множество руководителей предпринимательских структур не способны формулировать цели своего бизнеса,

адекватные современному экономическому состоянию внешней среды, слабо представляют себе возможности стратегического планирования, не владеют навыками прогнозирования. В результате предпринимательские структуры работают в реакционном (ситуативном) режиме, когда действовать приходится мгновенно, поскольку того требуют вызовы.

В своих работах профессор С.Ю. Глазьев неоднократно утверждал, что доктрина экономического равновесия, доказанная методами математического моделирования, в реальной экономической жизни себя не оправдала. Глазьев В.Ю. называет «мифической» аксиому экономического равновесия, и в этом автор с ним согласна, поскольку практика показывает, что равновесие ни в какой период развития экономики не было достигнуто. Экономика всегда была динамичной средой: волатильность, переменчивость, а подчас, и стохастичность рынка вынуждает предпринимательские структуры держать «руку на пульсе» и сокращать сроки планирования, поскольку в долгосрочной перспективе планы могут остаться таковыми, а запланированные цели не достигнутыми. Причины недостижения предпринимательскими структурами запланированных результатов в период прохождения ими экономического кризиса могут быть как субъективными, так и объективными. К субъективным можно отнести:

- слабые компетенции и навыки прогнозирования;
- отсутствие проводимых исследований конъюнктуры рынка, и, как следствие, ведение деятельности в условиях неполной, недостоверной или неактуальной информации;
- недостаточная работа с кадрами, приводящая к снижению мотивации работников к эффективной работе и пр.

Помимо этого, как следует из работ Глазьева С.Ю., экономические субъекты, которые, согласно экономикс, должны действовать рационально, в реальности действуют как раз наоборот. «В реальной жизни они действуют не по оптимизационным моделям максимизации прибыли, а в соответствии с установившимися процедурами принятия решений» [9]. Такое поведение предпринимательских структур обеспечивает их развитие лишь в условиях стабильности, но при наступлении кризисных явлений, многие теряют свою ликвидность, платёжеспособность, а кто-то становится банкротом. В чис-

ле объективных причин можно выделить воздействие факторов внешней среды, которые сложно поддаются превентивизации. Так, к примеру, предпринимательские структуры малого бизнеса не в состоянии опередить и как следует подготовиться к наступлению глобальных политических событий, которые могут способствовать наступлению экономического кризиса.

Говоря о малых предприятиях, их объединениях в предпринимательские структуры, приведём работу доктора экономических наук, профессора Моргунова В.И. «Обеспечение устойчивого развития предпринимательских структур в условиях экономического кризиса» [10]. Моргунов В.И. показывает, что в франчайзинговые структуры могут обеспечить устойчивое развитие предприятий в период экономического кризиса. Доказывая своё утверждение, профессор приводит признаки франчайзинга (единая сбытовая стратегия и ценовая политика фирмы, совместное освоение рынка, взаимная поддержка и обмен информацией, развитие предпринимательской инициативы, совместная политика на сегментах осваиваемого рынка, прогноз развития системы, конкурентное преимущество, отлаженная система поставок и пр.), которые способствуют устойчивости предпринимательской структуры в условиях экономического кризиса. Работа профессора Моргунова В.И. наводит на мысль, что одним из способов развития предпринимательской структуры в условиях экономического кризиса может стать интеграция предприятий на основе неких экономических, хозяйственных, юридических, маркетинговых и прочих соглашений. Приведем различные примеры из практики отечественных и зарубежных предпринимательских структур, иллюстрирующие новые практики преодоления экономического кризиса.

1. Франчайзинг, который был рассмотрен ранее, как способ объединения компаний в предпринимательскую структуру под единым брендом со всеми вытекающими условиями. Компания-франчайзер передает право пользования своей торговой маркой франчайзи. Франчайзи, в свою очередь принимает на себя обязанности соблюдать ряд условий: поддержание единой брендовой политики в интерьере офиса, кафе и любого другого помещения, в музыкальном сопровождении работы (если таковое необходимо), стиля одежды сотрудников

и прочего. Если речь идет о кафе (например, Баскин-Робинс), то здесь можно отметить присущие только данному бренду элементы стиля: упаковка продукта, оформление интерьера кафе и витрин, присутствие неизменного атрибута – розово-фиолетовой ложки высотой в человеческий рост и пр. Взамен компания-франчайзи получает мощную поддержку в лице франчайзера в отношении рекламы, маркетинга, исследований, обучения, тренингов и других мероприятий, которые требуют значительных вложений денежных средств.

2. Аутсорсинг – предполагает исключение ряда работ, которые для предприятия являются второстепенными, но требуют затрат ресурсов. К примеру, мелкие и средние предприятия могут отказаться от должности бухгалтера и передать всю бухгалтерскую деятельность на аутсорсинг соответствующей консалтинговой компании, которая является профессионалом на рынке и может осуществлять данную деятельность на высококвалифицированном уровне. Таким образом, возникает своеобразная предпринимательская структура, получающая взаимовыгодные результаты от совместной деятельности. А именно: предприятие, отказываясь от бухгалтера в своём штатном расписании, высвобождает часть денежных средств, которые тратило бы на содержание этой штатной единицы: заработной платы, налогов и иных выплат (премии, больничные листы, материальная помощь). Также руководство предприятия «перекладывает» ответственность за возможные бухгалтерские ошибки на компанию-аутсорсера, страхуя тем самым свои риски получения штрафов, пеней и неустоек по результатам неверно начисленных налогов, ошибок в ведении бухгалтерской и учётной политики. Предпринимательская структура, созданная на условиях аутсорсинга обладает достаточной устойчивостью, поскольку она базируется на условиях высокой компетентности работников аутсорсинговой (консалтинговой) компании и платёжеспособности компании-заказчика. Следовательно, в условиях экономического кризиса и снижения ресурсообеспеченности предприятий такая стабильность может способствовать прохождению кризиса с меньшими потерями.

3. Аутстаффинг – способ выполнения работ с учетом потребности предприятия посредством найма временных работников. Идея не нова, поскольку во все времена су-

ществовали временные работники, которых нанимали, к примеру, на период сезонных работ. Но в настоящее время с развитием трудового законодательства интересы временных работников в условиях аутстаффинга стали более защищёнными. Гражданско-правовые договоры, заключаемые с работниками на условиях аутстаффинга, защищают интересы обеих сторон. Работник будет уверен, что ему выплатят все положенные деньги за период выполнения работы, а работодатель – в том, что работник выполнит свою работу на должном уровне и в указанные сроки. Показанные примеры свидетельствуют, что в процессе экономического кризиса предпринимательские структуры вынуждены разрабатывать различные схемы взаимодействия с тем, чтобы повысить уровень собственной устойчивости. В тоже время взаимная выгода подобного сотрудничества обуславливает и возможность двусторонней поддержки в кризисный период (льготные периоды и сроки поставок, кредитные каникулы, возможности отсрочки платежа, бартерные сделки и т.п.).

Профессор Глазьев С.Ю. подчёркивает, что неоклассическая теория экономики не способна объяснить феномен научно-технического прогресса. Это удивляет и поражает одновременно, поскольку мы постоянно живём в динамичном мире, который усложняется неопределённостью. Не принимать этот факт означает смотреть не дальше собственного носа. Очередные экономические, культурные, демографические, политические вызовы и новые формы кризисов вынуждают предпринимательские структуры проявлять новаторство в разработке или совершенствовании методов развития в сложившихся условиях. Так, цифровая среда и широкий доступ к информационным ресурсам способствовал появлению и развитию новых форм предпринимательства как одной из форм НТП и новаторства. Рассмотрим такие направления нового ведения бизнеса в предпринимательских структурах, как шеринговая экономика и цифровое предпринимательство.

О шеринговой экономике написано, в общем-то, немало: запрос в eLibrary выдаёт более 3 тыс. публикаций за последние годы, большая часть которых приходится на период 2019-2021 гг. Развитие шеринговой экономики связано прежде всего с трансформацией принятых в обществе социальных отношений, так как в итоге любой человек,

владеющий электронным устройством становится активным экономическим агентом. Человек совершенно свободно, используя сайт, электронную платформу, может за минимальную цену стать пассажиром-попутчиком в транспортном средстве, принадлежащим абсолютно незнакомому ему человеку; продать любую вещь, актив, минуя посредников [11]. Анализ публикаций выявил, что большей частью шеринговую экономику связывают с кашерингом (прокатом автомобилей), что неудивительно, учитывая повсеместное развитие данной услуги как в нашей стране, так и в мире. Не следует считать шеринговую экономику изобретением сегодняшних дней. Прокат различных вещей существовал как способ предпринимательства многие годы назад, в современном мире прокат обрёл более красивое название (английскую версию термина «совместное потребление») и некоторые новые формы ведения бизнеса, упрощающие сам процесс шеринга.

Вместе с тем, мировая практика показывает, что в условиях экономического кризиса государство активно поддерживает предпринимательские структуры, обеспечивая им условия развития в период сложных экономических условий. Вмешательство государства в экономику может происходить в различных формах, приведем примеры такого вмешательства на примере мировых стран-лидеров.

Китай – индустриальные политики и государственные предприятия. Китай применил стратегию развития через государственные предприятия и индустриальные политики. Государственные компании, такие как PetroChina, Sinopec, и China Mobile, имеют решающее влияние на ключевые отрасли экономики. Китай также использует плановую экономику и регулирование внешней торговли для достижения своих экономических целей. Правительство Китая активно использует субсидии на различных уровнях для поддержки экономического развития страны и своих компаний. Эти субсидии охватывают широкий спектр областей, включая технологическое развитие, энергосбережение, защиту окружающей среды, создание бренда, стимулирование экспорта и другие. Помимо явных денежных субсидий, существует множество других форм поддержки, таких как льготные кредиты, налоговые и земельные преференции, которые могут рассматриваться как неявные субсидии.

Эта практика вызывает вопросы со стороны других стран и компаний, особенно в контексте мировой торговой политики. Многие иностранные компании считают, что такие субсидии создают неравные условия конкуренции и могут нарушать правила свободной и справедливой торговли. В результате этого возникают антикомпенсационные расследования, в ходе которых проводится оценка влияния этих субсидий на конкуренцию на мировом рынке. Кроме того, споры об этих субсидиях часто становятся частью международных торговых переговоров и торговых войн, таких как те, которые происходят между США и Китаем. Многие страны и международные организации призывают к прозрачности в отношении субсидий и соблюдению правил Всемирной торговой организации (ВТО) с целью создания более справедливой торговой среды. Официальных данных о размере промышленных субсидий Китая нет. Но, по подсчетам South China Morning Post, их получают более 3000 зарегистрированных китайских компаний, а их совокупная стоимость достигла 22,6 млрд юаней (3,5 млрд долларов США) в 2020 году [12].

Китай – не единственная страна, использующая субсидии. Global Trade Alert, который отслеживает государственную политику, влияющую на мировую торговлю, собрал список из 18137 корпоративных субсидий, предоставленных Китаем, Европейским союзом (ЕС) и Соединенными Штатами с ноября 2008 года, причем большинство из них в последних двух регионах. В США Федеральная резервная система (ФРС) имеет ключевую роль в формировании монетарной политики. ФРС регулирует уровень процентных ставок и денежное предложение, чтобы стимулировать или замедлить экономический рост в стране. Также в периоды экономических кризисов, правительство может вмешиваться через различные стимулирующие программы, такие как финансовые инъекции и снижение налогов. На рисунке 3 представлена инфографика, отражающая динамику учетной ставки ФРС США за последние три года.

Германия использует концепцию социального рыночного хозяйства, в которой рыночные механизмы совмещаются с социальным обеспечением и защитой. Государство активно регулирует экономику, обеспечивает социальное обеспечение гражданам и поддерживает социальные программы.



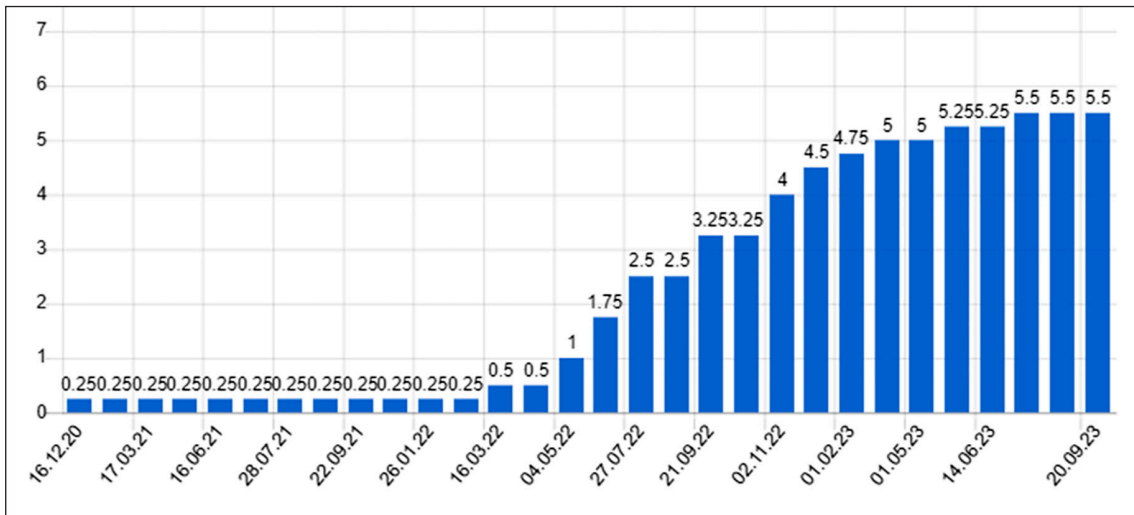


Рис. 3. Динамика учётной ставки ФРС США [13]

Таблица 3

Ключевые бизнес-показатели Японии за июнь-сентябрь 2023 г. [14]

Показатель	Предыдущий	Последний	Наивысший	Самые низкие
Деловая уверенность, точки	5	9	53	-58
Индекс деловой активности в производственном секторе PMI, точки	49,6	48,5	56,2	29,6
Индекс деловой активности в сфере услуг PMI, точки	54,3	53,8	55,9	21,5
Промышленное производство, %	-2,32	-4,4	30	-37,2
Обрабатывающая промышленность, %	-2,32	-3,77	29,3	-37,2
Новые заказы, JPY – Миллиард	1255	950	1624	700
Заказы на продукцию машиностроения, %	-1,1	-0,5	25,5	-16,1
Изменение запасов, JPY – Миллиард	2351	1624	7036	-6237
Банкротства	760	720	1965	6
Корпоративные прибыли, JPY – Миллиард	23823	31606	31606	43,24

Япония применила индустриальные политики для поддержки определенных отраслей экономики, таких как автомобильная и электронная промышленность. Правительство также активно инвестирует в исследования и разработки, способствуя технологическим инновациям и конкурентоспособности страны на мировом рынке. В таблице 3 представлены ключевые бизнес-показатели Японии.

Как показывают представленные в таблице 3 данные, деловая уверенность бизнес-сообществ растет, тогда как индекс деловой активности – снижается. Число банкротств в Японии снизилось с 760 до 720 случаев, Динамика новых заказов остается негатив-

ной, поскольку наблюдается их снижение в 1,3 раза, но корпоративные прибыли значительно увеличились с 23823 миллиарда до 31606 миллиарда JPY, возможно, благодаря улучшению эффективности бизнес-процессов или другим факторам.

Швеция известна своей обширной системой социальной защиты, которая включает в себя бесплатное здравоохранение, образование и поддержку безработных. Правительство активно участвует в обеспечении социального благосостояния граждан через высокие налоговые ставки и социальные программы. Рисунок 4 наглядно демонстрирует растущую динамику ВВП Швеции на протяжении последних сорока лет.

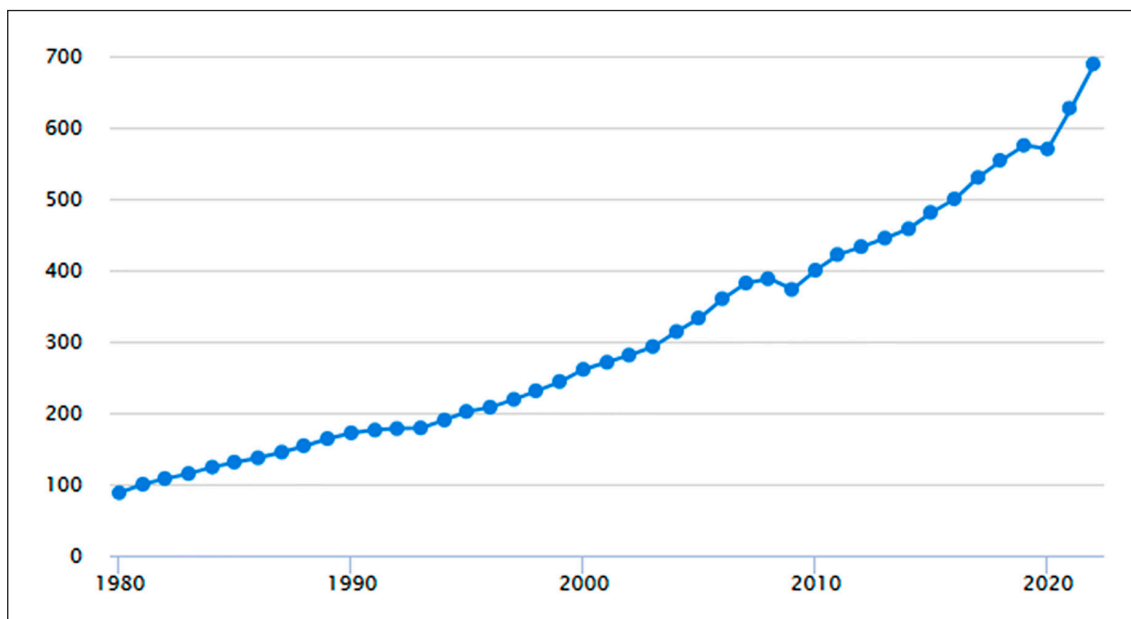


Рис. 4. Динамика ВВП Швеции за 1980-2020 гг., млрд долл. [15]

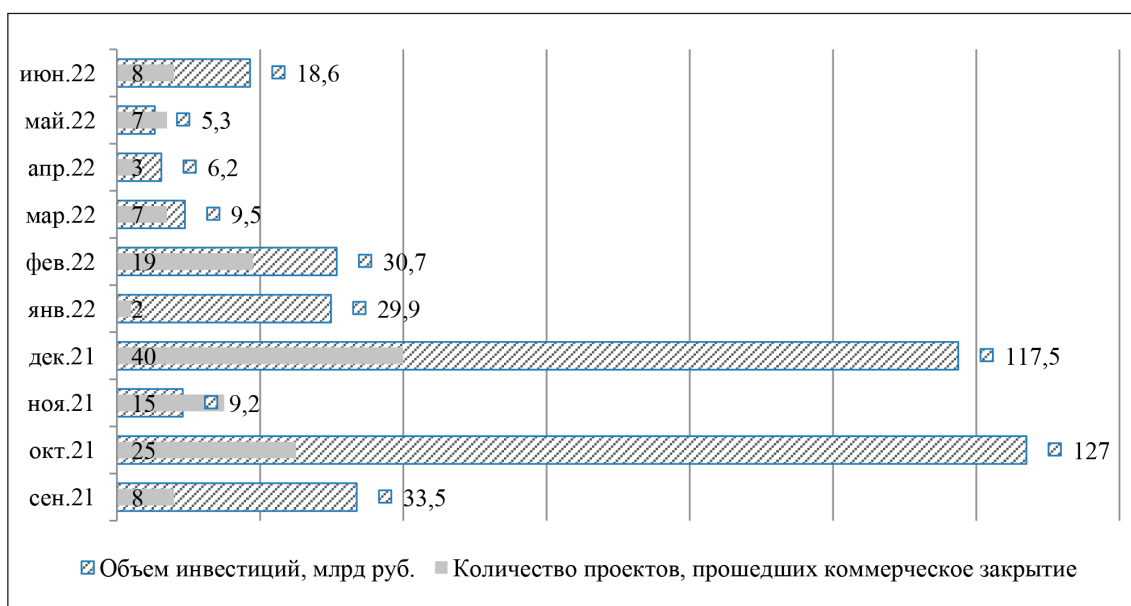


Рис. 5. ГЧП, прошедшие коммерческое закрытие за период сентябрь 2021 г. – июнь 2022 г. [16]

Эти примеры показывают разнообразные способы вмешательства государства в экономику, которые могут быть адаптированы в зависимости от специфики каждой страны и ее экономических целей.

#### Результаты исследования и их обсуждение

Привычный нам рыночный механизм перестает существовать, и на его смену приходят новые формы предпринимательского

взаимодействия. Теория экономического благополучия, в котором предпринимательские структуры были «сами по себе», а государство «само по себе» показала свою недееспособность на практике. Современный кризис экономики, увязанный с политическими процессами, ставит перед бизнесом такие вопросы, которые его представители не могут разрешить самостоятельно. В этой связи закономерным является вопрос о возможности и необходимости вмешательства

государства в экономические процессы, протекающие в стране. Государственная поддержка реального сектора экономики, контроль производства и реализации продукции, регулирование цен, которые устанавливают ритейлеры, координация бизнес-процессов слияния, поглощения, объединения и прочие меры необходимы экономике, особенно в сложный период экономических кризисов.

Согласно информации Росинфра, за период с сентября 2021 г. по июнь 2022 г. количество проектов по государственно-частному партнёрству, прошедших коммерческое закрытие составило 134 единицы на общую сумму 387,4 млрд руб. Как показывают представленные на рисунке 5 данные, объём сделок, заключенных в условиях государственно-частного партнёрства, наращивается, что говорит о целесообразности подобной практики и удовлетворённости интересов обеих сторон подобных контрактов.

Кризисы неизбежны и полезны потому, что любая система, в том числе экономическая, развивается по закономерностям циклической динамики, а неизбежным элементом любого цикла является кризисная фаза, которая завершается обновлением и омоложением системы либо заменой её на новую, более эффективную и жизнеспособную [17].

## Заключение

Экономическая и управленческая наука за длительный период своего развития выдвинула немало концепций, на которые можно опираться в практике антикризисного управления. Однако на сегодняшний день нет универсальных решений, которые бизнес-структуры могли бы применять в условиях экономического кризиса. Каждая предпринимательская структура, находясь в сложных экономических условиях вырабатывает собственные формы и методы управления, которые позволяют ей с минимальными потерями проходить период кризиса. Тем не менее, в отсутствие универсальных управленческих инструментов, общедоступным является государственная поддержка. В случае, когда государство заинтересовано в развитии тех или иных отраслей, сфер производства и даже ряда форм предпринимательства, бизнес-структуры должны обращаться к данному инструменту, гармонично увязывая собственные бизнес-интересы с решением насущных государственных задач.

В этом случае формы государственного и бизнес-взаимодействия принесут синергетический эффект, который в конечном итоге может сформировать мощную и слаженную систему, способную противостоять кризисным явлениям.

## Библиографический список

1. Перечень отраслей российской экономики, в наибольшей степени пострадавших в условиях ухудшения ситуации в результате распространения новой коронавирусной инфекции. URL: <https://www.economy.gov.ru/material/file/fc9c8cedd1be800b06cdaacb3ba59675/OKVED.pdf> (дата обращения: 05.09.2023).
2. Рейтинг ассоциаций и бизнес-объединений России [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cros.ru/ru/exploration/landscape/2214/> (дата обращения: 15.08.2023).
3. Статистические показатели, характеризующие развитие туристской отрасли в Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <https://tourism.gov.ru/contents/analytics/statistics/statisticheskie-pokazateli-kharakterizuyushchie-razvitie-turistskoy-otrasli-v-rossiyskoy-federatsii-/> (дата обращения: 12.09.2023).
4. Финансовые вложения организаций (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/14476> (дата обращения: 06.08.2023).
5. Банк России [Электронный ресурс]. URL: <https://cbr.ru/statistics/ms/> (дата обращения: 16.04.2023).
6. Максим Решетников: закупки компаний с госучастием у МСП в первом полугодии выросли на 5% [Электронный ресурс]. URL: [https://www.economy.gov.ru/material/news/maksim\\_reshetnikov\\_zakupki\\_kompaniy\\_s\\_gosuchastiem\\_u\\_msp\\_v\\_pervom\\_polugodii\\_vyrosli\\_na\\_5.html](https://www.economy.gov.ru/material/news/maksim_reshetnikov_zakupki_kompaniy_s_gosuchastiem_u_msp_v_pervom_polugodii_vyrosli_na_5.html) (дата обращения: 08.07.2023).
7. Озерникова Т.Г. Внутрикorporативная социальная ответственность: трансформация в условиях кризиса // Управленец. 2009. № 3-4. С. 40-44.
8. Деружинский Г.В. Актуальность и необходимость исследования предмета политической экономики // Terra Economicus. 2013. Т. 11, № 4-2. С. 16-21.
9. Глазьев С.Ю. Управление развитием экономики: курс лекций. 2019. 759 с.

10. Моргунов В.И. Обеспечение устойчивого развития предпринимательских структур в условиях экономического кризиса // Экономические системы. 2017. Т. 10, № 3 (38). С. 88–91.
11. Мясоедов С.А. Цифровая экономика: ограничения и перспективы внедрения // Экономические науки. 2019. № 175. С. 62-67.
12. Промышленные субсидии Китая: Что это такое и почему они являются источником напряженности в отношениях с Западом? [Электронный ресурс]. URL: <https://chinastocks.net/china-2/promyshlennye-subsidii-kitaya/> (дата обращения: 15.08.2023).
13. Последние данные по процентной ставке в США. [Электронный ресурс]. URL: [\(%\)https://take-profit.org/statistics/interest-rate/united-states/](https://take-profit.org/statistics/interest-rate/united-states/) (дата обращения: 02.09.2023).
14. Япония – экономические показатели. [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.tradingeconomics.com/japan/indicators> (дата обращения: 18.07.2023).
15. Статистика стран мира. Всемирный банк МВФ. [Электронный ресурс]. URL: <https://svspb.net/sverige/vvp.php> (дата обращения: 19.05.2023).
16. Национальный центр государственно-частного партнёрства. [Электронный ресурс]. URL: <https://rosinfra.ru/files/analytic/496/document/b6a4ea763ded19c57ed2e289642c8fb2.pdf> (дата обращения: 20.03.2023).
17. Яковец Ю.В. Экономические кризисы: неизбежная реальность // Экономические стратегии. 2004. Т. 6, № 1 (27). С. 32-37.